

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 800

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2018

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 800. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2018. – 96 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 800. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2018. – 96 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти функціонування управління національним господарством, економіки та управління підприємствами та аграрним сектором

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects national economy governance, management, and agrarian sector.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Голова редакційної колегії

Нікіфоров Петро Опанасович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Заступник голови редакційної колегії

Лопатинський Юрій Михайлович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Відповідальний секретар

Саєнко Олександр Сергійович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Члени редакційної колегії

Білокурський Руслан Романович, к.е.н., доцент (Чернівці); Бородіна Олена Миколаївна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ); Буднікевич Ірина Михайлівна, д.е.н., професор (Чернівці); Верстюк Андрій Васильович, к.е.н., доцент (Чернівці); Галушка Зоя Іванівна, д.е.н., професор (Чернівці); Григорків Василь Степанович, д.ф.-м.н., професор (Чернівці); Грунтковський Володимир Юрійович, к.е.н., асистент (Чернівці); Запихляк Володимир Михайлович, к.е.н., доцент, (Чернівці); Ковальчук Тетяна Миколаївна, д.е.н., професор (Чернівці); Швець Наталія Романівна, д.е.н., професор (Київ); Шилепницький Павло Іванович, д.е.н., професор (Чернівці); Шинкарук Лідія Василівна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ).

Закордонні члени редакційної колегії

Квятковський Євгеніуш, доктор філософії, професор, (Лодзь, Польща); Мачеріншкіне Ірена, доктор наук, професор (Вільнюс, Литва); Настасе Кармен, доктор філософії, професор (Сучава, Румунія); Сандал Ян-Урбан, доктор філософії (Осло, Норвегія); Сорін Габріел Антон (Ясси, Румунія); Срока Влодзімер, доктор наук, професор (Домброва-Гурнічі, Польща).

Загальнодержавне видання

Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 820 від 11.07.2016 р.

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редакційної колегії

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07

Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>

E-mail: visnyk.econ@chnu.edu.ua

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334

JEL Classification: R 580, O11

©Gardziński Tomasz, Ewelina Florczak, 2018

tomasz.gardzinski@lazarski.pl, ewelina.florczak@gmail.com

*Collegium of Science of the Warsaw School of Economics,
Lazarski University in Warsaw*

SOCIAL MARKET ECONOMY IN THE LIGHT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION

The aim of the article is to answer the question, whether pro-sociality in sustainable development strategies is best implemented in the concept of social market economy at macro level and social enterprise at micro level. Using the deductive method of selected scientific publications and documents as well as the historical and comparative method between sustainable development strategies and the aforementioned concepts, the author unambiguously confirms the research question.

Keywords: social market economy, ordoliberalism, economic order, social enterprise.

Introduction

Sustainable development requires prosociality that equalizes opportunities and social disparities. The question is whether the prosociality understood in the sustainable development strategies of the European Union in this way implements the concepts of social market economy at the macro level and social enterprise at the micro level. At present, pro-communism is becoming a determinant of the level of civilization development of countries aspiring to the group of developed countries that occupy a noticeable place in the ongoing processes of globalization of socio-economic life (Brdulak, Florczak 2016, p. 7). Meanwhile, social inequality has reached an unprecedented scale and it is already well known that 1% of the world's population owns about 50% of its total assets, which means that 1% of the richest have as much as the remaining 99% of people in the world (www.polskatimes.eu). The phenomenon of disproportion that reaches the scale of the chasm, makes scientists, politicians and decision-makers on the sustainable development of space not only socio-economic, but also ecological, in which they live. In contrast, in the thoughts of S. Kuznets (1955, pp. 1-28), inequalities do not diminish during the stages of capitalist development, nor is the thesis of R. Solow (1956, pp. 65-69) regarding the conditions of the "path of sustainable growth" of which all sizes - output, income, profits, wages, capital, exchange rates, real estate, etc. - follow the same rhythm, so that each social group benefits from growth in the same proportions, with no major differences. The impropriety of these positions is shown by T. Piketty, who proves that the return on equity ratio r exceeds in a sustainable way

the growth rate from output g , so inequality: $r > g$ makes once accumulated capital reproduce itself, growing faster than production increases, which leads to the conclusion that the past devours the future. (Piketty, 2015, p. 723). Nevertheless, the majority of countries that can afford greater pro society are rich countries or in a relatively balanced situation. The problem starts when the low level of income and the unsatisfactory development pace remain, which will make it impossible to overcome the existing disproportions in the near future (Brdulak, Florczak, Gardziński 2017).

Neoliberalism and sustainable development.

The development of prosociality in today's sustainable development requires greater involvement of the state not only at the regional and local level, but also at international level. Therefore, balanced socio-economic¹ development is a direction of socio-economic development that apart from purely economic values also takes into account social and ecological values, (...) while serving the development at the level of local communities, individual countries, regions and on an international scale (Kulińska-Sadłocha 2013, p. 239). With this in mind, the crisis of neoliberal doctrine that distorts sustainable development must be seen in the economic space. As M. Dahl rightly points out, the consequence of the dominance of the neoliberal approach in socio-economic policy is the violation of the global, regional and local balance of socio-

¹ It should be noted that: Sustainable development is a category that is the subject of economics, but also many other disciplines - natural sciences, social sciences, humanities. However, there is no agreement on a common definition (...) (Famielec 2014, p. 198).

economic life. It manifests itself in growing uncertainty and risk in the lives of people, but also in business entities. Rising unemployment, increased disproportion of property and income, and the vulnerability of many countries to crises contribute to the popularization of anti-systemic attitudes, including those rejecting the free market and democracy (Dahl 2015b, p. 71). The neoliberal approach in economics also neglected the protection of the natural environment, which is revealed in the form of external effects in the economy. Currently, this ecological aspect is particularly evident among developing countries, even in the form of the quality of inhaled air. Therefore, sustainable development² aims to ensure that all living today's and future generations are of sufficiently high ecological, economic and socio-cultural standards within the limits of the Earth's natural strength, applying the principle of intra-generational and intergenerational equity (Rogall 2000 p. 100). Looking at the "bird's eye view" on contemporary socio-economic problems, we come to the conclusion that a responsible development is needed, supported not only by decision-makers, politicians, entrepreneurs, but also by entire societies. Summing up the issues of responsible, sustainable economic development can be considered on a macro, globalizing economy, with all the tensions associated with access to resources, removing barriers to international cooperation, transnational integration, ecological disaster in many populated regions, political conflicts. Opposite optics will be a look at the micro scale - business entities embedded in a specific socio-economic situation of countries, regions and even local communities (Brdulak, Florczak 2017 p. 17).

Economic growth in sustainable development

When talking about sustainable development, we must not forget about the problem of economic growth, as a measure of well-being³ that does not

take into account, for example, social work, the state of our health, education, the amount of free time or the gift economy⁴, and finally taking into account the state of the natural environment. Taking into account the well-being of citizens⁵, their satisfaction with life and level of happiness, as M. Dahl points out, have already noticed representatives of ordo liberalism⁶, which we can now find in the popular concept of sustainable development, which deviates from measuring the level of development of societies only by means of national income, but takes into account such aspects of the functioning of states as the availability of health care, education level, life expectancy, or the quality of public administration (2015c, p. 53). In pursuit of sustainable development, it is important to realize the need to break with the traditional ideology of growth, including the need to change the methodology of counting wealth (Famielec 2014, p. 209). However, sustainable development does not mean limiting or abandoning economic growth, but rather quantitatively multiplying goods and services in the economy, taking into account the limitations resulting from social and ecological factors (Kulińska-Sadłocha 2013, p. 239).

Social market economy in EU treaties

We can not count, in the author's opinion, any natural, spontaneous forces that would process the reduction of inequalities and development disproportions or a disproportionate distribution of economic wealth, that is why a certain order and order is needed that will enable the treated, active participants in economic life to realize not only economic goals. but also inextricably linked to them social goals. The EU⁷ is such a project that implements sustainable development through a social market economy. In European legislation, the provision on the social market economy appears in Article 3 para. 3 of the Treaty on European Union (TEU) as amended by the Treaty of Lisbon. He says that the Union is establishing an internal market. It works for the sustainable development of Europe

² Sustainable development according to H. Rogall is when: - it is not at the expense of future generations; - provides sufficient economic, ecological and socio-cultural standards; Recognizes the absolute limits of natural strength (protection of natural resources, as the goals of the above standards) (Rogall, 2010, pp. 44-48).

³ It should be noted, T. Sedláček, that often talking about GDP growth does not make sense, because such growth can easily be achieved through indebtedness or through changes in interest rates. So what is the meaning of statistics on GDP growth in a situation where there is a several times greater deficit behind it? In addition, the increase in supply will never catch up with the increase in demand. (...) Demand creates a new demand. The supply does not satisfy it, it only recreates. (...) If economics loses its goal. The only thing that remains to us is growth for growth itself, because it is not the measure it seeks. (...) We need to change the overall objective of economic policy, - from maximizing GDP to minimizing debt. Instead of Maximizing GDP, we should aim at a reasonable level of growth (Sedláček 2012, pp. 98, 232-233, 255 and 261).

⁴ As G. Rist argues, donation "represents approximately three-fourths of GDP in modern French society. However, the fact that GDP increases or decreases, does not describe anything other than a change in market activities, does not mean, by the same token, that collective prosperity has improved or decreased. "One who believes that infinite growth is possible in a finite world is either a madman or an economist" (...) The system based on the necessity of growth necessarily deregulates when growth stops (Rist 2015, pp. 176, 239 and p. 268-269).

⁵ Environmental protection has particularly gained weight in China's policy, when the country noticed that, along with the accelerated economic growth, it is losing its society to air pollution, which also led to the accession of, for example, the Kyoto agreement limiting greenhouse gas emissions. Poland is currently struggling with the external effect in the form of smog.

⁶ Ordoliberalism: Wilhelm Röpke and Alexander Rüstow.

⁷ The European Union

based on balanced economic growth and price stability, a highly competitive social market economy aiming at full employment and social progress, and a high level of protection and improvement, the quality of the environment. This means that the social market economy is officially socio-economic order in force in the EU. However, it is currently interpreted differently⁸. However, to discuss the role of the social market economy in sustainable European development, please refer to its explanation.

Ordoliberal order of the social market economy

The concept of a social market economy based on ordoliberalism combines the effectiveness of management with the noble idea of social justice. He assumes that the necessary state in him creates an economic order based on the order of competition, giving complete freedom to economic entities, but with responsibility - striving for full employment to ensure social well-being. Without interfering directly with the management process, it prevents market concentration, safeguards a stable currency, and promotes the accumulation of domestic capital, while amortizing social tensions generated as a result of market competition (Gardziński 2015, p. 26). The author of the term social market economy was Alfred Müller-Armack, who stated that the essence of the social market economy is the synthesis of freedom on the market with the implementation of social protection goals (H.F. Wünche 2000, p. 207). The concept of the social market economy, in the first place the main principles included freedom, responsibility, the principle of social justice, human dignity, the principle of competition and a strong rule of law. As part of this concept, the state creates order by legislating and is its guardian. Economic order are stable forms and framework conditions for the course of the management process, defining the applicable rules of the economic game within which the state, enterprises, households and individuals make decisions and implement economic activities (P. Pysz 2008, p. 37). However, it is necessary to distinguish economic governance from the economic process, which should take place without state

intervention. Ordoliberalism, in turn, is an economic doctrine that prefers orderly liberalism, combining liberal views with elements of conservative thought and Catholic social science (Dahl 2013, p. 70).

Ordoliberal principles of the social market economy and EU competition policy Principles of ordoliberalism have penetrated the social market economy. The leading representative of the ordoliberals from the "Freiburg school" was W. Eucken, who arranged ordoliberalism, elaborating the principles of constituting and regulating⁹ the adopted to the concept of social market economy, which are found in the table No. 1.

The author of the implementation of the above-mentioned rules successfully described as "economic miracle"¹⁰ in post-war Germany was L. Erhard, who believed that "The deep sense of social market economy consists in the synthesis of the principle of freedom in the market with the social equality and moral responsibility of every human being in relation to society as a whole (...) "- (Erhard 1998, p. 515). This is to ensure "prosperity for all" and prosperity through competition - demands closely intertwined with each other, inseparable: the first determines the goal, the second is the path leading to this goal (Erhard 2011, p. 20). The constitutive and regulatory principles described in Table 1 constitute the economic constitution of W. Eucken designed comprehensively, coherently and for a long period. All rules complement each other, therefore their effectiveness only appears when they are used together. "Every action should be in line with the ideas of the future order as a whole" (Eucken 2004, p. 345). Therefore, social justice should be introduced by creating an effective global order, and especially by subjecting income to the strict rules of competition, risk and responsibility (Eucken 2005, p. 357).

⁸ M. Dahl, E. Kulińska-Sadłocha, and P. Pysz refer to differences in the interpretation of the concept. According to M. Dahl, the analysis of the way in which various European policies evolve allows us to conclude that among European political elites, the social market economy is less and less perceived as a model of a market economy based on free competition, and more and more on the growing state protection. According to E. Kulińska-Sadłocha after P. Pysz: the social economy according to the EU - despite many similarities - is not identical with the ordoliberal concept of the social market economy, which was the basis of the economic policy of post-war Germany (Pysz 2008).

⁹ A detailed discussion of all the principles of the social market economy can be found in the publications of such Polish researchers as: P. Pysz, E. Mączyńska, M. Dahl, J. Brdulak, T. Kaczmarek, J. Czech-Rogosz, U. Zagóra-Jonszta, M. Moszyński, A. Grabska and broad literature of German researchers. The rules written in the original can be found in the book "Fundamentals of economic policy" by W. Eucken. The ordoliberals gathered around the author of the principles of that period include: W. Röpke, A. Rüstowa, F. Böhm, and the practitioners of the implementation of ordoliberal principles in the social market economy: L. Erhard and A. Müller-Armack. Ordoliberalism is considered a non-German variety of neoliberalism characterized by the principle of order (Ordnung) implemented in the created economic order.

¹⁰ The social market economy, based on the theory of ordoliberalism, is the reason for the rapid and rapid development of the Federal Republic of Germany in the 1950s and 1960s, and then from the middle of the first decade of the 21st century - despite many difficulties and controversies over the implementation and evolution of this concept (Dahl 2015b, pp. 61 and Dahl 2015c, p. 62).

Table 1.

A list of constituting and regulating principles

CONSTITUENT RULES	REGULATORY RULES
the price system of a perfect competition that correctly fulfills the function of the rarity of goods and resources	in the presence of natural and local monopolies
stabilization of the purchasing power of money	in the event of income differences unacceptable for reasons of social justice
open market	if the economic calculation does not take into account external effects
private ownership of the means of production	in the event of abnormal behavior on the supply side, especially labor supply
the freedom to conclude contracts between businesses	-
material liability of economic entities for other damage caused	-
consistency and consistency of economic policy	-

Source: prepared on the basis of: (Pysz 2005, p. 83).

At the same time, the competition¹¹ is limited by the egoism of the smallest number of market players, who are the biggest players on the market, which, according to Eucken, makes the egoists forced to act for the common good (Gardziński 2016b, p. 269). According to W. Eucken, free competition does not depend on the struggle between man and man, but develops in a parallel direction. This is not a competition aimed at interfering or harming, but competition of achievements (2005, p. 289). Competition in the sense of Eucken naturally is a stimulus of innovation, which is considered to be the decisive factor for sustainable development. Currently, in EU jurisprudence, economic freedom and the freedom to compete are understood in the ordoliberal sense¹² (Kamińska 2013b, p. 241). This is due to the fact that the EU competition policy has been shaped from the very beginning according to proposals put forward by ordoliberalists (Dahl 2015a, p. 303). They included¹³ min. L. Erhard

together with K. Adenauer, who, as leading German politicians of the post-war period, became involved in the development of economic integration in Western Europe (Gostomski 2013, p. 187). E.J. Mestmäcker even believes that without an ordoliberal free-competition order there would be no Treaty establishing the European Economic Community of 1957 (Kamińska 2013a, p. 235).

Following today's thought by W. Eucken, who was the first to formulate principles constituting such a type of economic order, as pillars of the European order, private property, consistent anti-trust policy, protection of the principles of equality of economic entities, the principle of economic freedom, the principle of subsidiarity should be perceived (with the inevitable increase in economic significance regional activity and limiting the role of nation states) and the principle of responsibility (Miszewski 2009, pp. 181-182). In the ordoliberal conception and especially in the principle of market openness and settlement, the principle of freedom on the EU market, manifesting itself in the freedom of movement of people, capital, services and goods that constitute the pillar of the Single European Market, perfectly fits in. Despite many analogies in the current EU competition policy to the ordoliberal principles of economic order - they are not fully convergent. In order to function fully in the social market economy in the EU, a similar neighborhood¹⁴ of countries accepting its principles is needed, hence the application of principles cannot be limited to a single country or selected countries, but to all EU members. In addition, there are reservations in the literature about deviating from the ordoliberal rules of competition in the EU - in relation to agricultural, regional, transport policy or even the quality of products sold in Central and Eastern Europe. There

¹¹ We assume in the text that competition understood according to Eucken brings the society closer to social welfare, if the principles of social market economy in the created economic order are preserved, supplemented by a social enterprise and supporting sustainable development strategies. For there is no lack of opinions, say, G. Rista, that the theory of general equilibrium and perfect competition - considered to justify the benefits of the market - is a dead end, and yet remains one of the basic reference points of economic discourse (Rist 2015, p. 164).

¹² Ordoliberalism had an impact not only on EU law, but also on the idea of the common market and a whole range of EU institutions (K. Kamińska 2013a, p. 235, for Gerber 2001, p. 263)

¹³ As M. Dahl, K. Kamińska and E. Gostomski rightly point out: L. Erhard, but also A. Müller-Armack were advocates of functional integration as opposed to institutional, who took part in negotiations regarding the creation of the ECSC. The success of L. Erhard in the field of European integration should be considered in 1967 the merger of the bodies of three autonomous integration organizations: EEC, Euratom and ECSC, which led to the strengthening of the European Communities (Gostomski 2013, p. 193).

¹⁴ Ma Miszewski and M. Dahl also point to the need to make the economic systems of neighboring countries similar to the social market economy.

are also critical voices about the ECB's¹⁵ activities during the recent crisis, ie subsidizing banks at risk of bankruptcy, which is inconsistent with the principle of responsibility, hence the unambiguous conclusion that sustainable development strategies require consistency with SGR. This also led to the signing of the controversial fiscal treaty and the Treaty establishing the European Stability Mechanism, not by all EU members (Kaliszuk 2012, p. 6).

The SME sector in the ordoliberal order of EU competition.

The aim of such an ordoliberal order of competition was and is to achieve social goals through a fairer distribution of income generated with a strong state of law preventing market concentration and the formation of monopolies¹⁶ particularly threatening the middle class, which is also a direct guarantor of strong democracy. The existence of the middle class is directly influenced by the development of entrepreneurship. Small and medium-sized enterprises (SMEs), regardless of the country's activity, are one of the most important elements of the social market economy and constitute 99% of all companies in Europe, in the "old" EU employ nearly 65 million people, and in Poland as many as 7 million, or 67% of employees (Włodarczyk 2010, p. 169). An extremely important element, that is why an element of order is a law that is supposed to guarantee freedom of competition (Böhm 1933, p. 18) by neutralizing monopolies¹⁷. This protection works both ways. Market players should not have any influence on the rules governing the market, and the established economic order should not jeopardize democracy and existing law (Kamińska 2013b, p. 235). The law is a tool for modeling economic governance, while being the most important instrument for maintaining not only a free market economy, but also a democracy. This is also confirmed by the analysis of the SME sector in Poland and the EU. R. Włodarczyk, who in the context of the social market economy assumes the greatest importance for the stability of legal regulations, which seem even more important than the level of taxes (2010, p. 190). It also refers to the principle of economic policy stability, when the entrepreneur is not afraid of long-term investments, and on the market there is trust between

entrepreneurs, citizens, between them and the state and foreign entities, which is necessary at EU level.

The social justice

The goal of a social market economy combining economic efficiency with social justice also coincides with the EU socio-economic policy aimed at cushioning rapid social changes and economic processes, including equal income, educational, health opportunities, etc. in a word, equalizing the chances of competition to ultimately maintain social room. Rationality of economic policy including in ordoliberal terms: 1) contribution to reducing the scarcity of goods and resources in the economy, 2) creating conditions conducive to achieving stabilization and freedom of managing individuals, 3) aiming at balancing formal and material chances of managing human units in the market competition process (Pysz 2008, p. 35), is also the EU's socio-economic policy. Social justice striving for sustainable development, while meeting the ordoliberal model of the social market economy at the EU level, can be seen in regulations on employee protection and working conditions, gender equality and health protection. At the regional level, the equalization of differences takes place through structural funds and EU cohesion funds. Thanks to equalizing differences, as noted by Kolodko, economic growth is more durable in countries with a relatively low level of income inequality. In such countries, three-way long-term economic growth is maintained, meaning:

1) economically sustainable growth, i.e. with respect to commodity and capital markets as well as investment and finance, as well as labor

2) socially balanced growth, i.e. in relation to a fair, socially acceptable distribution of income and the appropriate participation of basic population groups in public services, and - again - labor force

3) ecologically sustainable growth, in relation to the maintenance of appropriate relations between the economic activity of man and nature (Kolodko 2014, pp. 320-321).

Sustainable development in EU treaties and strategies.

The first mentions of sustainable development in the European treaties were included in the Single European Act, which took into account in the socio-economic development issues of protection of the natural environment. Then, the issue of sustainable development appeared in the Treaty of the European Union (Maastricht Treaty and the Treaty of Amsterdam¹⁸, which takes into account the social

¹⁵ ECB - European Central Bank.

¹⁶ The outstanding achievements of ordoliberalism in the field of legal sciences permanently linked it to German and EU competition law, and the concept of the antimonopoly office became an inspiration to create such institutions in different countries (K. Kamińska 2013b, p. 242).

¹⁷ An important effect is that people working on such accounts (eg From here there will be state intervention and assistance eg for people working in the economic community (Włodarczyk 2010, p. 168).

¹⁸ The purpose of the Maastricht Treaty was "to encourage balanced and sustainable development of economic and social progress, in particular by creating an area without internal borders, strengthening economic and social cohesion and establishing an economic and monetary union with a single

dimension of sustainable development.) The next Treaty was the Treaty of Lisbon, in which the reference to social market economy already mentioned in the article appears. of 2000, which assumed that the EU was to become knowledge-based the most competitive and dynamic economy in the world with sustainable growth, including social cohesion and ecology, which contributed to significant progress in the implementation of the GSC in the EU. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth "is a strategy that has sustainable and sustainable growth that takes into account social issues and the natural environment.

EU challenges in the context of the Social Market Economy

The EU is constantly changing. It is because this is an open project that is evolving (Przybyciński 2009, p. 202). Therefore, the European Union in the matter of the SME should become able and willing to establish and enforce a Europe-wide economic order (Miszewski 2010, p. 207). The diversity of EU countries is its strength, but it also constitutes a certain ballast in the implementation of the SME, because it is always necessary to consider the context not only economic, social, political¹⁹, but also cultural. Taking into account cultural conditions in the formation of any, sometimes very specialized, economic phenomena is fully justified and constitutes a valuable supplement to all socio-economic analyses (Brdulak 2012, p. 25).

Therefore, the adoption of the SME model may be difficult, especially in the country at the stage of transformation and only aspiring to EU membership. As M. Dahl points out, external interference often determines the success of reforms, especially in the initial phase at the stage of establishing new institutions and emerging difficulties in the social and economic sphere that discourages society from following the path of reforms consistently. This happened in West Germany, where the changes were supported by the United States. In Central Europe, international organizations such as the International Monetary Fund, the World Bank and the European Union have played this role (Dahl 2017, p. 305). The

researcher also signals to us the currently occurring political and economic tendency in Central and Eastern Europe to intensify attitudes questioning the democratic order and the free market because of the lack of equalizing social disparities.

The summary

Prosocialism in sustainable development strategies is an important trend in Western European economic and social thought. This is also expressed in the idea of a social enterprise located in the social economy²⁰. The existence of the social economy alongside the social system of the market economy does not relieve it and vice versa, it is complementary with the ordoliberal economic order, where in both cases the first place is in human economy and therefore actions in these areas should be taken above political divisions. This, a man now and in the future - his prosperity should be the subject and addressee of sustainable development - not economy, technology and even nature (Famielec 2014, p. 204). What is more often, the equalization of opportunities in the development process takes place from the bottom up through a social enterprise²¹. This publicity takes into account and confirms the Regulation of the European Parliament and the Council on the European Union Program for Social Change and Innovation, recognizing that "The social economy and social entrepreneurship are an integral part of the pluralistic social market economy in Europe and play an important role in ensuring greater social cohesion in Europe". Bearing in mind the above, the legitimate conclusion is that prosociality in sustainable development strategies is best realized in the concept of social market economy at the macro level and social enterprise at the micro level.

currency". "The EU has the following goals: To promote economic and social progress and a high level of employment and to achieve sustainable development, in particular by creating an area without internal borders, strengthening economic and social cohesion and establishing an economic and monetary union with a single currency (...)" (Kulińska Sadlocha 2013, p. 243).

¹⁹ The problem is that the lower the stability of the political scene, the greater the voters' vulnerability to manipulation, the greater the chances of presenting economically rational solutions - such as the consolidation of the Union and its economic policies as ideas that undermine the national interests of individual member states (Miszewski 2010, p. 209).

²⁰ A social enterprise is a subject of the "social economy", which should not be equated with the social market economy. (Florczak, 2009, p. 36) More about the differences between the social economy and the social market economy in the article: "Social enterprise" by dr E. Florczak or in the article: "Social enterprise as an opportunity to solve regional problems" by T. Gardziński (2016a).

²¹ Assuming for J. Brdulak and E. Florczak, the definition of a social enterprise takes into account first of all the criterion of transferring profit for social purposes with a voluntary institutional and legal form (2011, p. 16).

References

1. Böhm F. (1933), *Karteile und Koalitionsfreiheit*, C. Heymann, Berlin.
2. Brdulak J. (2012), Cultural factor in institutional economics, "Economic and Political Thought" from 1 (36).
3. Brdulak J., Florczak E., Gardziński T. (2017), Social enterprise in the culture of responsible development [in:] Partycki S. (red.) *Values and modernity in the strategy of responsible development. New development paths in Central and Eastern Europe*, KUL Publishing House, Lublin.
4. Brdulak J., Florczak E. (2011), The location of a social enterprise in the economy, "Economic and Political Thought", No. 1-2 (32-33).
5. Brdulak J., Florczak E. (2016), *Conditions of activity of social enterprises in Poland*, Publishing House of the Lazarski University, Warsaw.
6. Dahl M. (2015a), German model of the social market economy as a model for Polish system changes after 1989, *Dom Wydawniczy Elipsa*, Warsaw.
7. Dahl M. (2015b), Ordoliberalism as a recipe for the reform of capitalism, "Economic and Political Thought", 2-15.
8. Dahl, M., Piskorska B., Olszewski P. (ed.) (2015c), *European experience with democracy and market economy. Example for Ukraine*, Institute of Political Studies of the Polish Academy of Sciences and the Publishing House ELIPSA, Warsaw.
9. Dahl M. (2013), Poland and German competition policy in light of the theory of ordoliberalism and the concept of social market economy, "Economic and Political Thought" No. 3 (42).
10. Dahl M. (2017), Social Economy Economy as a model of political, social and economic reforms for the Eastern European region, "Economic and Political Thought", No. 1.
11. Erhard, L. (2011), *Prosperity for all*, Polish Economic Society, Warsaw.
12. Erhard, L. (1988), *Wirtschaft und Bildung*, [in:] Erhard, L., *Gedanken aus fünf Jahrzehnten*, ed. K. Hohmann, Econ Verlag, Düsseldorf-Wien-New York.
13. Eucken W. (2005), *Fundamentals of Economic Policy*, Poznań Publishing House, Poznań.
14. Eucken W. (2004), *Die Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 7. Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen.
15. Famielec J. (2014), Sustainable development and the ordoliberal concept of economic order [in:] Pysz P., Grabska A., Moszyński M. (ed.), *Economic order in contemporary economics*, PWN, Warsaw.
16. Florczak E. (2009), Social enterprise, "Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie", No. 4 (13).
17. Gardziński T. (2015), Constitutional record of the social market economy as an opportunity for the development of Southern Podlasie, the Customs Quarterly, 1/2.
18. Gardziński, T. (2016a), Social enterprise as an opportunity to solve problems of regions, Customs Quarterly, No. 1/2.
19. Gardziński, T. (2016b), Social enterprise as a means of solving problems of modern economy, *International Journal of New Economics and Social Sciences* 1 (3), International Institute of Innovation Science - Education - Development in Warsaw, Warsaw.
20. Gostomski E. (2013), Ludwiga Erharda - attitude to the emerging economic integration in Europe [in:] Mączyńska E., Pysz P. (ed.), *Ordoliberalism and the social market economy in the face of contemporary challenges*, PTE, Warsaw.
21. Kaliszuk E. (2012), "Unia Europejska.pl", IBRKK, Warsaw, No. 2 (213).
22. Kamińska K. (2013a), Social market economy as a model of the economic order of the European Union, *Economics* 4 (25).
23. Kamińska K. (2013b), The influence of ordoliberalism on the development of competition policy and the FRG and European Union [in:] Polaszkiewicz B., Boehlke J. (ed.), "Ekonomia i Prawo", Volume XII, No. 2.
24. Kolodko G. (2014), *New Pragmatism, or economy and politics for the future* [in:] Kolodko G. (ed.), *Management and economic policy for development*, Poltex Publishing House.
25. Kulińska Sadłocha E. (2013), Sustainable socio-economic development in the documents and reality of the European Union [in:] Mączyńska E., Pysz P., (ed.), *Ordoliberalism and the social market economy in the face of contemporary challenges*, PTE, Warsaw .
26. Kuznets S. (1955), Economic growth and income inequality, *The American Economic Reviews*, Vol. 45, No. 1.
27. Miszewski M. (2010), European integration, as an opportunity to realize a social market economy [in:] Mączyńska E., Pysz P., (ed.), *Ideas Ordinary and Social Market Economy*, Polish Economic Society, Warsaw.
28. Miszewski M. (2009), Social market economy and European integration [in:] Lis S. (ed.), *Social market economy. In search of a model of economic development of post-socialist countries* No. 4, Publisher of the University of Economics in Krakow, Krakow.
29. Piketty T. (2015), *21st Century Capital*, Wyd. Krytyka Polityczna, Warsaw.
30. Przybyciński T. (2009), *Ordoliberalism and shaping the market economic order in Poland*, Warsaw School of Economics, Warsaw.
31. Pysz, P. (2005), The role of the state in the ordoliberal concept of economic policy, "Economist" No. 1.
32. Pysz P. (2008), *Social market economy. Ordoliberal concept of economic policy*, PWN Scientific Publisher, Warsaw.
33. Rist G. (2015), *The delusion of economics*, the Publishing Institute Book and Press. Warsaw.
34. Rogall H. (2000), *Bausteine einer zukunftsfähigen Umwelt - und Wirtschaftspolitik*, Duncker & Humblot, Berlin.
35. Rogall H. (2010), *Economics of sustainable development*, Zysk i S-ka Publishing House, Poznań.
36. Regulation (EU) No 1296/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 on the European Union Program for Employment and Social Innovation ('EaSI').

37. Sedláček T. (2012), Economics of good and evil. In search of the essence of economy from Gilgamesh to Wall Street, Wydawnictwo Studio Emka, Warsaw.
38. Solow R.M. (1956), A contribution to the theory of economic growth, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1.
39. Treaty on European Union, art. 5 - consolidated text taking into account the changes introduced by the Treaty of Lisbon, Dz.U.2004.90.864 / 30.
40. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, signed in Lisbon on 13 December 2007 (OJ C 306, t.50, 17 December 2007, Article 2, paragraph 3).
41. Włodarczyk R.W. (2010), Forms of supporting the SME sector in the social market economy on the example of Poland and the European Union, [in:] Włodarczyk R.W., (ed.), Social market economy, Wolters Kluwer business, Warsaw.
42. www.polskatimes.pl (2015), <http://www.polskatimes.pl/arttykul/3720682,jeden-procent-populations-ma-prawie-tyle-pieniedzy-co-pozostale-99-procent,id,t.html> [accessed on 25.01.2015].
43. Wünche, H.F. (2000), What did Erhard really want? [in:] Haberman G. (ed.), Vision and deed - breviary of Ludwig Erhard, Ott Publisher, Thun.

Анотація

Томаш Гардзінскі, Евеліна Флорчак

СОЦІАЛЬНА РИНКОВА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Розглядаються питання включення проблем соціалізації в стратегію сталого розвитку в концепції соціально-ринкової економіки на макрорівні та соціальне підприємництво на мікрорівні. Використовуючи дедуктивний метод окремих наукових публікацій та документів, а також використовуючи історичний і порівняльний метод між стратегією сталого розвитку та вищезгаданими поняттями, робляться однозначні висновки, підтверджені результатами дослідження.

Ключові слова: соціальна ринкова економіка, ордолибералізм, економічний порядок, соціальне підприємництво.

Аннотация

Томаш Гадзински, Эвелина Флорчак

СОЦИАЛЬНАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Рассматриваются вопросы включения проблем социализации в стратегию устойчивого развития в концепции социально-рыночной экономики на макроуровне и социальное предпринимательство на микроуровне. Используя дедуктивный метод отдельных научных публикаций и документов, а также используя исторический и сравнительный метод между стратегией устойчивого развития и вышеупомянутыми понятиями, делаются однозначные выводы, подтвержденные результатами исследования.

Ключевые слова: социальная рыночная экономика, ордолиберализм, экономический порядок, социальное предпринимательство.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2018

© Захарченко В.І., 2018

zakharchenkovn@i.ua

Черкаський державний технологічний університет, Черкаси

РЕФОРМА З ДЕОЛІГАРХІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ

З'ясовано теоретичні основи формування олігархії як суб'єкта економічних і політичних відносин. Відмічено ірраціональні наслідки нагромадження і використання олігархічного капіталу. Встановлено витоки й основні віхи олігархізації української економіки. Проаналізовано види рентних доходів українських олігархів та розкрито їх домінуючу роль в українській економіці. Показано, що українська економіка потрапила в інституційну пастку олігархізму, яку слід подолати, спираючись на зарубіжний досвід та відомі механізми деолігархізації в рамках спеціальної реформи.

Ключові слова: олігархія, олігархізація економіки, олігархічний капітал, рентні доходи олігархів, механізм деолігархізації, реформа з деолігархізації.

Постановка проблеми. Більше чверті століття Україна замість прогнозованого експертами, якщо не «економічного дива», то економічного прориву, перебуває в стані перманентної економічної кризи. Звичайно, це знижує рівень її економічної й, загалом, національної безпеки (про що свідчить російська агресія), спричинює масштабне безробіття, падіння життєвого рівня населення, відтік його за кордон тощо. Першопричину економічного занепаду країни більшість дослідників бачить в олігархічній моделі її суспільно-економічного устрою, яка утвердилася після переходу до ринкових відносин всупереч конституційній моделі соціально орієнтованої ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в обґрунтування умов, наслідків і шляхів подолання олігархічної моделі суспільно-економічного устрою зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Д. Аджемоглу, В. Геець, О. Длугопольський, Л. Ерхард, П. Єщенко, М. Зверяков, Ю. Кіндзерський, В. Козюк, В. Лановий, А. Лібман, Б. Нігматулін, Р. Нурсєв, І. Рейтерович, Дж. Робінсон, М. Олсон, І. Сервецький, О. Соскін, Г. Стіглер, Дж. Стігліц та ін. У їх працях ґрунтовно висвітлені витоки, особливості прояву та інституційні провали олігархічної моделі суспільно-економічного устрою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у більшості публікацій не представлено цілісної картини деолігархізації національної економіки.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування науково-практичних засад реформи з деолігархізації української економіки.

Виклад основного матеріалу. Поєднання процесів монополізації в економіці і політиці породило олігархію. *Олігархія* (від дав.-гр. *ὀλίγος* «небагато» та *ἀρχή* «влада» – влада небагатьох) – політичний режим, у якому влада (політична, економічна та ін.) належить невеликій, закритій та тісно згуртованій групі осіб (великих власників, фінансистів, військових тощо).

Теорія олігархізації економіки ще недостатньо сформована галузь міждисциплінарних досліджень. Однак її паростки простежуються вже у класика політичної економії А. Сміта. У висновку до 11-го розділу «Дослідження про природу та причини багатства народів» [1] від закликає громадянське суспільство до пильності по відношенню до класу купців і промисловців, який схильний вводити суспільство в оману і навіть пригноблювати його. Таким чином, А. Сміт відмічає доцільність обмеженого застосування ним же висунутого принципу *laissez-faire* (мінімального втручання держави в економіку), коли мова йде про економіку, монополізовану багатіями.

Сучасна економічна теорія виходить з того, що олігархія зазвичай формується у союзі з владними структурами. В тих сферах національної економіки, в яких олігархат виходить на ключові позиції, ринок частково втрачає роль регуляторного механізму, що забезпечує рівновагу попиту і пропозиції завдяки системі цін і конкуренції. До речі, ще Л. Ерхард – архітектор німецького «економічного дива» – звертав увагу на те, що вільній і чесній конкуренції щонайбільше загрожують могутні впливові (олігархічні) групи [2, с. 133].

Якщо олігархи беруть верх, то, на думку канадського економіста М. Чоссудовські, форми накопичення капіталу доводяться до абсурду,

іраціональності, тому що в цьому випадку «... ми маємо справу з впровадженням у фінансову систему офіційно оформленого злочинства; це не можна назвати накопиченням капіталу від виробничого процесу, а також не можна сказати що даний капітал – результат роботи цих багатіїв. Цей капітал добувається шляхом заміщення і знищення реальної економіки, в якій малі й середні підприємства приречені на банкрутство» [3]. Це означає, що олігархи стають багачами завдяки рейдерству, кримінальним діям, маніпуляціям і спекуляціям з активами, інсайдерській торгівлі деривативами, причому як біржовими (ф'ючерсними контрактами й опціонами), так і позабіржовими (форвардними контрактами та свопами).

Отже, олігархи є переважно суб'єктами кримінального і фінансового бізнесу, але аж ніяк не підприємцями, що прагнуть перемогти конкурентів ринковими методами (ціновими та неціновими). Відповідно, вони зазвичай не зацікавлені в упровадженні прозорого законодавства, чесної конкуренції, інновацій, а, навпаки, виступають за неринкові методи нейтралізації конкурентів – на основі державного регулювання ринків у їх інтересах, централізованого розподілу ресурсів на їх користь, встановлення монопольних цін на товари і послуги тощо.

Як показує практика, олігархам некомфортно співіснувати ні з внутрішніми, ні з іноземними підприємцями, ні з малим, ні з великим вільним бізнесом. Дрібному бізнесу, який є більш гнучким до ринкової кон'юнктури, вони перекривають «кисень» (доступ до позичкових та інвестиційних ресурсів) за допомогою визначених ними правил гри і правоохоронних органів. З приватними одногалузевими корпораціями (типу ПАТ «Оболонь», ПАТ «Українські ласощі»), що орієнтовані на підприємницький прибуток та власні вдосконалення, вони не здатні зійтися в чесній конкурентній боротьбі, а тому намагаються потіснити їх на ринку як легальними методами (завищенням цін на сировину, штучними податковими претензіями тощо), так і нелегальними (рейдерським захопленням підприємств тощо). Але найбільше власники олігархічних імперій бояться транснаціональних корпорацій (ТНК), які є потужнішими, краще фінансово забезпеченими й технологічно більш досконалими [4].

У боротьбі за фінансові потоки і привласнення активів неринковими методами олігархи мають спиратися на державні інституції. Для цього вони їх, використовуючи

власний капітал, «приватизовують» або захоплюють (за Дж. Стіглером [5, с. 3]).

Основні механізми впливу олігархів на державні інституції щодо вироблення ними необхідних для них рішень у рамках державної, зокрема економічної, політики такі [6]:

- забезпечення політичних зв'язків для впливу на процес прийняття політичних рішень, прийняття законів;

- створення політичних партій і громадських рухів, їх подальше фінансування та перетворення на знаряддя лобізму власних інтересів;

- організація різноманітних політичних акцій.

- особиста участь у виборах, за результатами яких формуються представницькі органи державної влади та місцевого самоврядування;

- прямий підкуп чиновників;

- «купівля» посад для «своїх людей» у структурах виконавчої влади, судової та правоохоронної систем.

Для підтримання свого впливу на державні інституції, конкурентів та суспільну думку олігархічні групи часто створюють і використовують фінансові установи (для акумуляції необхідних фінансових ресурсів), охоронні структури армійського типу (для бізнес-розборок, розборок з незговірливими чиновниками, політичних акцій) та ЗМІ (для формування позитивної громадської думки, дискредитації опонентів і конкурентів).

Що стосується протекціоністської діяльності влади, то варто зауважити, що вона стимулюється не тільки олігархами, а й чиновниками, які шукають партнерів для корупційних оборудок. Характерними проявами протекціонізму чиновників на користь олігархів є надання тим митних, податкових, закупівельних, кредитних, цінкових, сировинно-енергетичних та інших преференцій. Від них щонайбільше страждають найбідніші верстви населення та дрібні підприємці, тому що їм нав'язуються монопольні ціни і тарифи, нерівні умови ведення бізнесу тощо. Водночас олігархам це дозволяє отримувати надприбутки, причому без оновлення технологій, зменшення витрат виробництва та поліпшення якості продукції. Відповідно, ключовим пріоритетом олігархів є не інтенсифікація виробництва, а нарощування активів (за рахунок держави чи успішних підприємців), які приносять значні рентні доходи, та продаж чи ліквідація активів, які таких доходів не приносять.

В результаті в економіці країни замість ринкової рівноваги формується неефективна самопідтримувана інституційна рівновага, що має властивості QWERTY-ефекту, тобто

неузгодженості інтересів різних груп економічних агентів та коротко- і довгострокових цілей економічного розвитку. Конкретними проявами цього ефекту є виникнення екстрактивних, за термінологією Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона [7, с. 92-97], і загалом неефективних економічних, соціальних і політичних інститутів, але орієнтованих на зміцнення та збагачення олігархії.

Країна, яка обирає олігархічну модель, скочується до рівня «держави стаціонарного бандита» (кланово-олігархічного капіталізму), яка, згідно поглядів американського економіста М. Олсона [8], передбачає формування двополюсного суспільства. На одному його полюсі зосереджуються клани, орієнтовані на отримання рентних доходів, що знищує конкуренцію, руйнує людський капітал і довкілля, на другому полюсі – бідняки, люмпени, які не можуть забезпечити себе навіть нормальним харчуванням. Це, за висновком американського економіста Дж. Стігліца, призводить до того, що «... суспільства з високою нерівністю функціонують неефективно, а їх економіки ... в довгостроковому плані нестабільні, нестійкі» [9, с. 83]. У них домінують монопольні тенденції, стримується розвиток малого і середнього бізнесу і, в підсумку, стримується формування середнього класу як гаранта демократизації суспільства.

Зміна кланів при владі принципово не змінює ситуацію, тому що всі вони використовують владу виключно для зміцнення свого становища і збільшення статків. В результаті виникає, як зауважують Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон [7, с. 404-406], ефект «порочного кола».

Отже, олігархічна модель державного устрою та економічного розвитку країни є однією з найменш ефективних. Вона не відповідає таким базовим критеріям ефективності, як політичні свободи, достатній рівень доходів населення (без недосяжної різниці між багатими й бідними), соціальна справедливість і дбайливе ставлення до природи. На жаль, в Україні утвердилася саме ця модель.

Олігархізація української економіки розпочалася ще на початку 1990-х рр., коли було взято курс на перехід до ринку. Спершу чи не основним засобом формування олігархічних структур стало захоплення особами у владі (центральної, регіональної, місцевої) та особами, наближеними до них, фінансових потоків державного сектору. Майбутні олігархи «сідали» на імпорتنі поставки газу, нафти, ядерного палива, на експортні поставки вугілля і зерна, на обслуговування податкових, митних і бюджетних платежів. На основі використання

тіньових схем на рахунки новітніх багатіїв надходила частина тих доходів, що мала йти в державний бюджет.

Але «шлюзи» для олігархізації української економіки відкрила приватизація державного майна, особливо ваучерна (з 1995 р.). Маючи стартовий капітал, майбутні олігархи за безцінь скупили абсолютну більшість ваучерів у тих, хто такого капіталу не мав, і на них придбали акції роздержавлених підприємств, звичайно за сприяння владних інституцій. При цьому замість відокремлення великого бізнесу від влади відбулося їхнє зрощування (як «сіамських близнюків»). В результаті виникли олігархічні клани, які з самого початку прагнули застовпити сфери та регіони своєї господарської діяльності. Так, Р. Ахметов свої олігархічну імперію побудував на базі металургії й енергетики Донбасу, а зміцнившись, він потіснив конкурентів в інших сферах діяльності та в інших регіонах.

В Україні «перехід від плану до клану» (за А. Лібманом [10, с. 1]) було здійснено на рубежі століть. «Хрещеним батьком» української олігархії став тодішній Президент країни Л. Кучма. Всупереч Конституції, де в ст. 1 визначено, що Україна – демократична, правова, соціальна держава, він обрав олігархічну модель державного устрою й економічного розвитку. Вибір її в умовах її перманентної кризи був до певної міри виправданим. На це вказує хоча б те, що вже у 1999 р. почалося зростання української економіки. І якби в часи президентства В. Ющенка олігархічні структури, як це передбачалося, перейшли на принципи соціально відповідального, публічного і прозорого ведення бізнесу, то позитиву від їх виникнення могло б бути значно більше, ніж негативу. Однак цього не сталося. Більше того, за часів президентства В. Януковича їх негативна роль ще більше посилювалася, оскільки тоді фактично припинився процес розміщення дочірніх підприємств ТНК підприємницького типу і вони стали більше фінансовими, ніж підприємницькими.

З приходом до влади у 2014 р. нинішнього Президента України П. Порошенка олігархи у ще більших масштабах стали паразитувати на таких видах рентних доходів, як [11, с. 29-30]:

– *природна рента* – доходи від продажу природних ресурсів на підставі надання державою компаніям олігархів ексклюзивного права на їх видобування і продаж. Наприклад, за інформацією УНІАН від 20.02.2018 р., Свистунківсько-Червонолуцьке газоконденсатне родовище (площею 97 кв. км) в Полтавській області передане в експлуатацію поза конкурсом (всього за 3,8 млн. грн.) компанії ТОВ «Аркона

Газ-Енергія», що афілійована з бізнесом П. Порошенка. З компаніями олігархів пов'язана й практика незаконної вирубки та експорту лісу-кругляку, видобування і продажу вугілля (з нелегальних «копанок») і бурштину при «кришуванні» такої діяльності високопосадовцями та правоохоронними органами;

– *монопольна «тарифна» рента* – доходи від природних (енергетичних, транспортних і комунальних) монополій внаслідок встановлення (за погодженням з владою) необґрунтовано завищених цін і тарифів на відповідну продукцію і послуги. Так, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) в угоду олігархам, зокрема компанії ДТЕК Р. Ахметова, затвердила скандальну методику визначення ціни вугілля «Роттердам+» (причому навіть на вугілля, видобуте в Україні), що вже, за даними Elise@journal від 14.08.2017 р., принесло олігарху близько 14 млрд. грн. прибутків. А запровадження з 1 квітня 2018 р. підвищених тарифів на електроенергію, згідно РАР-регулювання (нібито для стимулювання інвестицій у модернізацію зношеного обладнання), дозволить енергокомпаніям тільки П. Порошенка і К⁰ (за даними цього ж е-видання) отримувати щорічний прибуток у розмірі 10 млрд. грн.;

– *«перерозподільна» рента* – доходи від постійного переділу власності, отримувані внаслідок приватизації найбільш ефективних державних активів (найближчим часом – харківського «Турбоатому», Одеського припортового заводу та ін.), а також незаконного захоплення, «віджиму» чужого бізнесу (ПАТ «Українські ласощі» та ін.) за потурання влади;

– *бюрократична рента* – доходи від ухвалення господарських, судових та адміністративних рішень на користь олігархів та виділення їм державних коштів для реалізації державних програм і проектів, в т. ч. в рамках реалізації псевдореформ. Так, за даними е-видання Facenews від 22.02.2018 р., приватні компанії П. Порошенка виграли у 2017 р. тендерів на 29,3 млн. грн. бюджетних коштів;

– *земельна рента* – доходи від надмірної, виснажливої експлуатації недооцінених сільськогосподарських земель, неформальної їх приватизації агрохолдингами, тіншового продажу комунальних земель (зокрема навколо Києва та інших великих міст) тощо;

– *фінансова рента* – доходи від встановлення контролю над розписом і використанням на свою

користь видатків держбюджету, від маніпулювання податковим законодавством, від неоподаткування тіншових коштів, у т. ч. виведених в офшори, тощо.

В умовах російської агресії українські олігархи диференціювалися не тільки за розмірами багатства, але й за своєю позицією щодо захисту інтересів України. Тому їх можна умовно розділити на три групи [12, с. 204-205]:

– перша група – це бізнесмени, які власне не є олігархами за всією сукупністю ознак, однак вони дуже впливові в економіці України. Їх економічний підйом і «вага» ґрунтується на «вмінні» сповна використовувати політичні, кримінальні та інші зв'язки;

– друга група – це проукраїнські олігархи (групи Живаго, Коломойського – Боголюбова, Пінчука – Косюка та ін.), які суттєво впливають на політичне життя українського народу, мають значні активи та тисячі бійців-«охоронників», готових захищати інтереси «своїх» олігархів;

– третя група – це антиукраїнські олігархи (групи Фірташа, Ахметова, Хорошковського, Тігіпка, Труханова, Львовчкіна, Бойка та ін.). На жаль, ця група (проросійських олігархів) продовжує сильно впливати на українську владу і тому становить велику загрозу для національної безпеки.

Окрім «великої олігархії» економіку і владу, зокрема на місцях, підім'яла «мала олігархія». Вона виникла здебільшого на основі концентрації торговельного капіталу. Механізм її виникнення (з незначними варіаціями) такий: під лозунгом боротьби з вуличною торгівлею місцеві посадовці організовують дрібних торгівців для будівництва ринків і торговельних центрів, але не за частку у колективній власності, а за торгове місце. В результаті місцеві посадовці, використовуючи свою владу, отримали подвійну вигоду – власність на ринки і торговельні центри та постійні збори (по 200 і більше доларів в місяць) за одне торгове місце. Другим джерелом олігархізації на місцях є торгівля землею, яка може піти по новому витку, оскільки вже з 1 лютого 2018 р., згідно з розпорядженням Кабміну, землі, що перебувають у державній власності поза населеними пунктами, мають передаватися об'єднаним територіальним громадам.

За рівнем концентрації національного багатства в руках олігархів Україна вийшла у світові лідери, випереджаючи усі постсоціалістичні країни і навіть країни «економічного дива», США наприклад, – більше ніж удвічі, а Японію – у 12,4 раза (табл. 1).

**Кількість доларових мільярдів на 100 млрд. дол. ВВП у деяких
постсоціалістичних країнах та країнах «економічного дива», 2012 р.**

Країна	Кількість доларових мільярдів	ВВП (за курсом країн)	Кількість доларових мільярдів на 100 млрд. дол. ВВП	Перевищення показника України над показниками інших країн, % або разів
Україна	11	176,3	6,2	x
Росія	110	2029,8	5,4	14,8 %
США	442	16244,6	2,7	2,3 р.
Німеччина	85	3426	2,5	2,5 р.
Південна Корея	27	1129,6	2,4	2,6 р.
Китай	152	8227,4	1,8	3,4 р.
Польща	7	489,9	1,4	4,4 р.
Японія	27	5960,2	0,5	12,4 р.
Болгарія	0	51	0	0 р.

Джерело: складено та розраховано за даними [13, с. 70].

З табл. 1 можна зробити висновок, що українське суспільство й українська економіка в олігархічному вимірі скроєні за російськими лекалами. Шведсько-американський економіст А. Аслунд вважає (за свідченням е-видання Elise@Journal від 29.01.2017 р.), що з постсоціалістичних країн, олігархат побудували тільки Україна, Росія і Болгарія. Однак з таблиці видно, що у Болгарії олігархат не має такої потуги як в Україні.

Красномовним підтвердженням цього є той факт, що Україна у 2016 р. посіла 5-те місце у рейтингу країн за *Індексом кланового капіталізму* («The crony-capitalism index»), який складається виданням «The Economist». За його розрахунками, розмір статків олігархів, прямо пов'язаних з державною владою, становив близько 7 % ВВП [11, с. 25].

Чому олігархізація в Україні набула гіпертрофованих форм? Ми вважаємо, що це сталося через слабкість контролю з боку громадянського суспільства державних інституцій, через продажність державних чиновників, що дозволило утвердити потворні форми і механізми економічного і суспільного життя за правилами новоявленої псевдоеліти.

Як це не парадоксально, але основним, хоча й недостатньо свідомим захисником олігархії, виступають найбільш виступи населення, які неслухняно раді щонайменшим подачкам олігархів, зокрема Ахметова на прифронтових територіях Донбасу, не розуміючи, що це тільки невеликий відсоток монопольних надприбутків, одержаних його компаніями в енергетичному (ДТЕК), металургійному (СКМ) та інших секторах економіки.

Політика, побудована на впровадженні в Україні олігархічної моделі державного устрою

та економічного розвитку виявилася неефективною і стала визначальною причиною поглиблення нерівноважності економіки країни. Це дістало свій вияв у такому [14, с. 30]:

– формуванні т. зв. «розмитой власності». Олігархія заінтересована у підтриманні слабого захисту власності у країні, оскільки нерівність, яка виникає при цьому, дозволяє маніпулювати інститутами, що, врешті-решт, спричиняє ще більшу нерівність і ще більшу економічну і політичну владу олігархів. У цих умовах олігархи мають можливість захистити і «прихопити» чужу власність, а більшість населення, зокрема прості підприємці – ні. Звичайно, ці деформації в розподілі і нагромадженні капіталу загострюють боротьбу за власність і стримують розвиток економіки [11, с. 28-29];

– непродуктивних витратах на утримання «потрібних людей», воєнізованих структур тощо;

– деградації реальної сфери економіки, насамперед обробної промисловості. Олігархи зосередились на розвитку добувної промисловості, тому що експлуатація природних ресурсів приносить їм значну диференціальну ренту. Продаючи переважно не кінцевий продукт, а напівфабрикати, в т. ч. й сільськогосподарські, Україна перетворилася в країну з відсталою, сировинною структурою економіки;

– руйнуванні наукоємних галузей, що призвело до знищення галузевої науки і послаблення фундаментальної. Олігархи вважають зайвим вкладати кошти в науку, венчурний бізнес, вважаючи це зайвими витратами. В результаті Україна не може сьогодні випускати більшість видів високотехнологічної продукції;

– посиленні розбалансованості галузей, оскільки планомірні регулятори було усунуто, а цивілізовані ринкові регулятори і реальна конкуренція не з'явилися;

– диференціації в рівнях розвитку економіки різних регіонів та істотному розриву в доходах їхнього населення.

У політичній площині негативи олігархізації України проявилось, насамперед, у виродженні демократичних інститутів формування державної влади – на основі всенародних виборів. Формально обрана народом влада виявляється йому непідзвітною і непідконтрольною. В останні півтора десятиріччя вона де-факто формується шляхом або так званого «олігархічного консенсусу» (неформального договору між кланами про розподіл сфер впливу), або олігархічних воєн (за нові сфери економічного і політичного впливу) [11, с. 25-26].

В підсумку це опустило Україну (ще в часи президентства В. Януковича) до рівня «держави стаціонарного бандита». На одному її полюсі зосереджуються олігархічні клани (це менше 5 % населення, що володіє 70 % національного багатства). Цей полюс «підпирає», служить йому прошарок населення (близько 10 % громадян), що представляє систему державного управління і поліцейсько-карний апарат. На другому полюсі (а це більше 70 % населення, якому належить тільки декілька відсотків національного багатства) зосереджується малозабезпечений люд, жебраки, люмпени, маргінали. Між цими полюсами знаходяться представники слобосформованого середнього класу, частка якого не перевищує 15 % [15]. Вони чи не найбільше страждають від олігархізму, тому що націлені на дотримання закону і ведення чесного бізнесу, однак вимушені залишатися на периферії господарського життя і, відповідно, багато хто з них «голосує ногами» – виїжджає на роботу та постійне місце проживання за кордон.

Отже, олігархія залишається головним джерелом усіх бід сучасної України. Фактично вона попала в інституційну пастку олігархізму. Вибратися з неї буде нелегко (про це свідчать два Майдани), але не вибравшись з неї, Україна й надалі залишатиметься економічно відсталою, соціально бідною, псевдodemократичною та неправою державою.

Щоб позбутися пастки олігархізму, Україні варто відштовхнутися від зарубіжного досвіду, особливо досвіду країн Латинської Америки, Грузії та ін.

Пік олігархічного правління в країнах Латинській Америці припав на 20-ті – 30-ті роки ХХ ст. Вплив лобізму великих корпорацій на

виконавчу гілку влади особливо помітним був у Бразилії та Мексиці. Але й досі у більшості країн Латинської Америки навіть за багатопартійної системи президенту досить складно сформувати дієві законодавчі коаліції без підтримки олігархів. Тому він повинен або йти на поступки олігархам, або стикнутися з ризиком відсторонення від посади, як це було, наприклад, у Парагваї та Венесуелі [16, с. 30].

Великі сімейні конгломерати олігархічного типу (із тісними зв'язками з політичними структурами) були досить поширені у першій половині ХХ ст. в Японії (zaibatsu), а в другій – у Кореї (chaebol). В окремі періоди олігархічні групи були досить сильними і в економіках США та країн Європи. Спочатку вони забезпечували досить швидкі темпи зростання економіки, однак з часом перетворювалися на гальмо її розвитку – через схильність олігархії продукувати неякісні інститути [16, с. 30].

Нині олігархічні групи у тій чи іншій формі існують у більшості країн з ринковою економікою. Однак відмінності між ними полягають у тому, наскільки і яким саме чином олігархічні групи впливають на розподіл влади й власності. Високий демократизм суспільства в розвинених країнах є одним із запобіжників тінізації економіки та більш справедливого розподілу їхнього багатства не тільки між представниками сучасного, а й майбутнього поколінь. Тому великі власники, наприклад Норвегії, масово не виводять свої капітали в офшори, а навпаки, надприбутки від видобування і продажу нафти, акумулюють у резервному фонді для майбутніх поколінь.

Успадкована від класичного капіталізму система, за якої великі власники (олігархи) отримують доходи, що в тисячі та мільйони разів перевищують їх розмір у рядових працівників, має певним чином трансформуватися. Загалом можна виокремити декілька механізмів «розкуркулювання» олігархів та деолігархізації економіки (за країнами їх апробації):

– *радянський*, в основі якого була націоналізація, тобто повна конфіскація засобів виробництва і навіть особистого майна на користь держави, що застосовувався у радянській Росії, колишньому СРСР і країнах соціалістичного табору;

– *британський*, що реалізується через встановлення windfall tax, або податку на «доходи, принесені вітром» (за рахунок розриву між ціною, яку заплатили за активи державі власники і їх ринковою ціною). Цей механізм було застосовано лейбористами уряду Т. Блера у 1997 р.;

– *грузинський*, що був реалізований в країні за часів президентства М. Саакашвілі. Тоді олігархам залишили по 10 % їхнього багатства, а решту відчужили на користь держави. Фактично це «урізаний» варіант радянського механізму, але з використанням ставок відчуження майна переважно за британським механізмом;

– *французький*, що передбачає встановлення високих прогресивних податкових ставок на нерухомість і доходи надбагатих громадян на рівні 40-50 %, тоді як в Україні податки на задекларовані доходи не перевищують 6 %, а на нерухомість – ще менше [17, с. 44];

– *шведський*, в основі якого лежать зобов'язання великих власників щодо масштабних інвестицій у соціально орієнтовані види діяльності, наприклад у будівництво соціального житла;

– *російський (комбінований)*, який передбачає поєднання декількох механізмів, зокрема французького, шведського та грузинського (зокрема щодо передачі в державну власність частини пакету акцій приватизованих у незаконний спосіб підприємств) тощо (рис. 1).

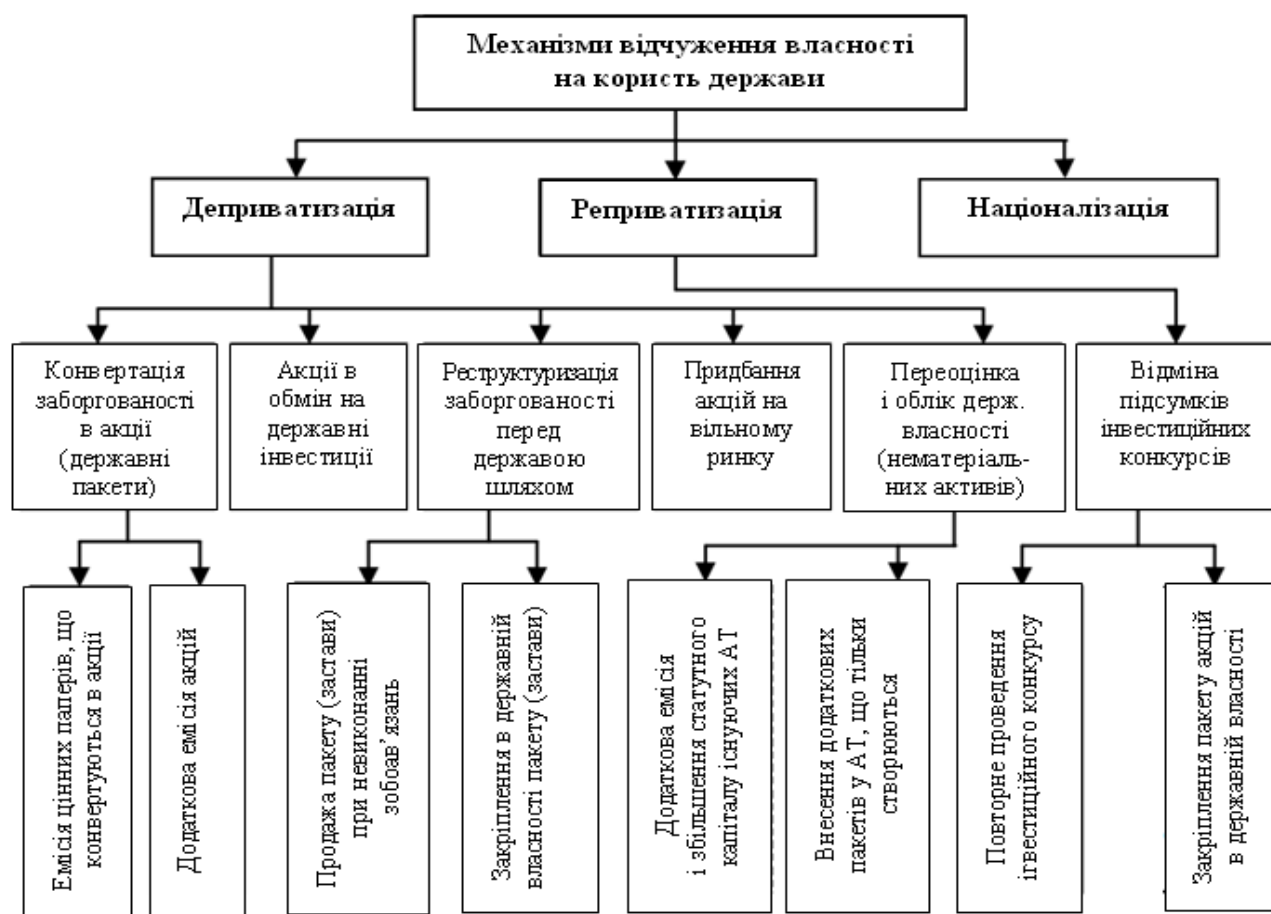


Рис. 1. Механізми та інструменти відчуження приватної власності на користь держави в Росії

Джерело: [18, с. 339].

На практиці цей механізм майже не застосовується, хіба що по відношенню до активів опальних олігархів (М. Ходорковського та ін.) та активів на окупованих територіях України (наприклад, активів ДТЕК «Крименерго» Р. Ахметова).

Для України найбільше підходить комбінований механізм деолігархізації, хоча він і передбачає додаткове обґрунтування конкретних інструментів її проведення.

Реформа з деолігархізації фактично була імplementована у два Майдани, оскільки їх важливою стратегічною метою був демонтаж олігархічного устрою країни. На жаль, жоден із Майданів так і не зміг переламати хребет олігархату, який виявився живучішим, гнучкішим і організованішим, ніж громадянське суспільство.

Але й після Революції гідності реформа з деолігархізації визнавалася як стратегічно значима. Так, Президент України П. Порошенко,

виступаючи на прес-конференції «Стратегія-2020», зауважив, що «...зараз питання полягає саме «бути чи не бути» Україні. І я впевнений: звичайно, що бути. І для того, щоб бути, нам треба зламати неофеодалну політико-економічну модель. Демонтувати механізм, що збагачує невелике коло олігархів та корумпованої бюрократії, які фактично

приватизували державу і потрошать її, наче м'ясник коров'ячу тушу» [19].

Однак на державному рівні даліше гучних заяв справа не пішла. Реально деолігархізація української економіки не проводиться, Яскравим свідченням цього є те, що статки більшості олігархів у 2017 р. суттєво зросли (табл. 2).

Таблиця 2

Сфери діяльності та активи найбагатших олігархів України, 2017 р.

Олігарх	Сфери діяльності	Ключова компанія	Активи олігарха, млрд. дол.	Темп приросту активів за рік, %
Рінат Ахметов	металургія, енергетика, машинобудування, зв'язок, телекомунікації, транспорт, логістика, мас-медіа	СКМ	6,9	68
Віктор Пінчук	трубна промисловість, машинобудування, банківські послуги, мас-медіа	Інтерпайп (EastOne)	1,4	13
Костянтин Жеваго	металургія, фінансова сфера, автомобілебудування, суднобудування, фармацевтична промисловість	Ferrexpo	1,4	209
Вадим Новинський	металургія, суднобудування, сільське господарство	Смарт-Холдинг	1,2	113
Петро Порошенко	кондитерська промисловість, агровиробництво, автомобілебудування, суднобудування, мас-медіа	Roshen	1,0	7
Ігор Коломойський	фінансова сфера, нафто- і газовидобування, металургія, машинобудування, авіап перевезення, мас-медіа	Група Приват	1,0	-11
Геннадій Боголюбов			0,763	-9
Дмитро Фірташ	енергетика, хімічна промисловість, виробництво титану, нерухомість, мас-медіа	Group DF	0,746	14
Юрій Косюк	агровиробництво	Миронівський хлібопродукт	0,693	10
Олександр та Галина Гереги	торгівля будівельно-господарськими товарами	Епіцентр-К	0,688	5

Джерело: за оцінками журналу «Новое время» та інвестиційної компанії Dragon Capital [20].

Вони зменшилися тільки у І. Коломойського й Г. Боголюбова та й то тільки тому, що було націоналізовано «Приватбанк». Статки П. Порошенка зросли навіть незважаючи на те, що російськими властями було націоналізовано його Севастопольський морський завод імені Орджонікідзе, а активи кондитерської фабрики у Липецьку (РФ) є більше, ніж проблемними.

Фактично боротьба з олігархами в Україні перетворилася у спосіб боротьби клептократичної влади з конкурентами. Показовою стала боротьба проти І. Коломойського (за контроль над ПАТ «Укртрансфанта» та «Приватбанком»). Вона розділила олігархічний табір на дві групи. Одна відійшла в тінь і зайняла вичікувальну позицію, не вступаючи у відкрите протистояння з діючою владою. Друга ж стала союзником влади, задовольнившись другим номером; це дозволяє

їй примножуючи свої статки, але водночас зобов'язує ділитися ними з корумпованим політичним істеблішментом.

Оскільки олігархічна модель державного устрою та економічного розвитку України є породженням процесів монополізації у сфері політики і економіки, то магістральних напрямів її демонтажу, як цілком логічно вважає В. Лановий [4], має бути два – політичний і економічний.

Для позбавлення олігархату політичного впливу на владу та громадянське суспільство необхідним є:

– інституювання прямого громадського контролю за діями чиновників;

– запровадження кримінальної відповідальності за парламентську корупцію (хабарі за депутатське голосування, призначення голів комітетів Верховної Ради, міністрів тощо);

– встановлення кількісних обмежень щодо внесків у фонди передвиборчих кампаній, отриманих від однієї особи, а нелегальне фінансування виборів має підлягати вагомому правовому покаранню;

– заборона призначати на владні посади крупних бізнесменів (шляхом введення обмежень на майнові статки претендентів на них);

– посилення кримінальної відповідальності працівників державних органів, зокрема правоохоронних, за корупційні діяння;

– заборона права власності однієї особи більше ніж на один національний телеканал та медіа-групу.

Для позбавлення олігархів економічного впливу на владу та громадянське суспільство необхідними є такі заходи:

– арешт і відчуження на користь держави активів, здобутих корупційним шляхом (за рішенням судів, в т. ч. міжнародних – Лондонського та ін.) на основі законів про спецконфіскацію майна;

– націоналізація майна олігархів, передусім тих, які підтримують Росію, а також тимчасові адміністрації на окупованих територіях України;

– демонополізація економіки через проведення прозорих приватизаційних конкурсів, захист прав міноритарних акціонерів, гарантування виплати не менше 50 % від суми дивідендів тощо;

– обмеження середньої норми прибутку суб'єктів господарювання (після сплати податків та зборів) – не більше 30 %;

– встановлення windfall tax («податку на вітер») для активів, здобутих олігархами за результатами приватизації державного майна, та прогресивної шкали оподаткування усього майна і доходів олігархів (на рівні Франції);

– розробка державних програм і проєктів, виходячи з інтересів розвитку країни, національної економіки, а не окремих олігархічних груп;

– введення суворого кримінального покарання за рейдерське захоплення підприємств і судове сприяння рейдерам;

– запровадження винятково конкурентних форм надання ліцензій на видобування корисних копалин, використання радіочастот, а також прозорих схем формування і розміщення державних замовлень, укладання будівельних договорів тощо;

– модернізація системи державного управління та контролю за діяльністю підприємств олігархів, коштів, виділених НБУ на рефінансування їх банківських структур.

Висновки. Отже, в результаті реформи з деолігархізації української економіки її політично й економічно монополізований сектор має бути перетворений у складову частину чесного бізнесу, що розвиватиметься без державних, зокрема політичних, преференцій. Це дозволить Україні у політичній площині – стати повноцінною процвітаючою демократією, а в економічній – успішно подолати прояви монопольних тенденцій, забезпечити передумови для інтенсивного розвитку економіки та зростання надходжень до державного і місцевих бюджетів, зменшити масштаби майнової нерівності громадян, вирішити проблеми гідної заробітної плати і належного соціального захисту населення тощо. Деолігархізація також сприятиме різкому скороченню тіньового сектору національної економіки, а отже, зміцненню економічної й, загалом, національної безпеки країни.

Список літератури

1. Сміт А. Добробут націй: Дослідження про природу та причини добробуту націй / наук. ред.: Є. Литвин; пер. з англ.: О. Васильєв та ін. Київ: Port-Royal, 2001. 593 с.
2. Эрхард Л. Благосостояние для всех / пер. с нем. Б. Б. Багаряцкого, В. Г. Гребенникова. Москва: Начала-Пресс, 1991. 334 с.
3. Деривативы уничтожают реальную экономику. *Mixednews*. 2013. 14 нояб. URL: <http://mixednews.ru/archives/44097> (дата звернення: 16.03.2018).
4. Лановий В. Український бізнес – афера століття. Олігархат VS вільне підприємництво. *Укр. тиждень*. 2012. № 48. 29 лист. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://tyzhden.ua/Economics/66366> (дата звернення: 18.03.2018).
5. Stigler G. The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*. 1971. Vol. 2 (Spring). P. 3–21.
6. Рейтерович І. В. Особливості функціонування фінансово-політичних груп інтересів у системі публічної політики. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2011. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=285> (дата звернення: 22.03.2018).
7. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. Москва: АСТ, 2015. 720 с.
8. Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. Москва: Новое издательство, 2012. 212 с.
9. Stiglitz J. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future. New York: W.W.

Norton & Company, 2012. 560 p.

10. Libman A. Different paths of the second transition in the post-Soviet world: a political-economic analysis. *MPRA Paper*. 2008. № 11781. 16 p. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/11781> (Last accessed: 25.03.2018).

11. Кіндзерський Ю. В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання. *Економіка України*. 2016. № 12. С. 22–46.

12. Сервецький І. В. Поняття олігархії та її суспільна небезпека. *Юридична наука*. 2015. № 4. С. 196–207.

13. Нигматуллин Б. Україна: ціна незалежності. Уроки для Росії. *Свободная мысль*. 2014. № 2. С. 59–82. URL: <http://svom.info/entry/438-ukraina-cina-nezalezhnosti-uroki-dlya-rossii/> (дата звернення: 27.03.2018).

14. Єщенко П. С. Як подолати системні витрати неоліберального реформування економіки. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 26–41.

15. Соскін О. І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 1. URL:

<http://soskin.info/news/2897.html> (дата звернення: 04.04.2018).

16. Козюк В., Длугопольський О. Вплив дистанції влади та ціннісних орієнтирів на олігархізм та розвиток кроні-секторів в сучасних економічних системах. *Вісник Київського національного університету. Економіка*. 2017. № 4. С. 30–37.

17. Зверяков М. І. Про зміну моделі економічного розвитку. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 41–49.

18. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики: учебник. Москва: Норма, 2008. 367 с.

19. Виступ Президента України на прес-конференції «Стратегія-2020». *Президент України: офіц. Інтернет-представництво*. 2014. 25 вересня. URL: <http://www.president.gov.ua/news/vistup-prezidenta-ukrayini-na-pres-konferenciyi-strategiya-2-33757> (дата звернення: 07.03.2018).

20. До списку найбагатших українців потрапили нові імена. *Народна правда*. 2017. 27 жовтня. URL: <https://narodna-pravda.ua/2017/10/27/do-spysku-najbagatshyh-ukrayintsiv-potrapily-novi-imena/> (дата звернення: 11.04.2018).

References

1. Smit, A. (2001), *Dobrobut natsii: Doslidzhennia pro pryrodu ta prychyny dobrobutu natsii* [Welfare of Nations: Study on the Nature and Causes of the Welfare of Nations]. Kyiv: Port-Royal (in Ukrainian).

2. Erhard, L. (1991), *Blagosostojanie dlja vseh* [Welfare for all]. Moskva: Nachala-Press (in Russian).

3. *Derivativy unichtozhajut real'nuju jekonomiku* [Derivatives are destroying the real economy] (14.10.2013). *Mixednews* [Mixednews], available at: <http://mixednews.ru/archives/44097> (in Russian).

4. Lanovyi, V. (29.11.2012), *Ukrainskyi biznes – afera stolittia. Oliharkhat VS vilne pidpriemnytstvo* [Ukrainian business is a scam of the century. Oligarch VS is free enterprise]. *Ukr. tyzhden* [Ukrainian week], no. 48, available at: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:h:ttp://tyzhden.ua/Economics/66366> (in Ukrainian).

5. Stigler, G. (1971), The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2 (Spring), pp. 3–21.

6. Reiterovych, I. V. (2011), *Osoblyvosti funktsionuvannia finansovo-politychnykh hrup interesiv u systemi publichnoi polityky* [Features of the functioning of financial and political interest groups in the system of public policy.]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok* [Public Administration: Improvement and Development], no. 5, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=285> (in Ukrainian).

7. Adzhemohlu, D., Robynson, Dzh. A. (2015), *Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proishozhdenie vlasti, procvetaniya i nishhety* [Why some countries are rich, and others are poor. The origin of power, prosperity and poverty]. Moskva: AST (in Russian).

8. Olson, M. (2012), *Vlast' i procvetanie: Pererastaja kommunisticheskie i kapitalisticheskie*

diktatury [Power and prosperity: Overgrown communist and capitalist dictatorships]. Moskva: Novoe izdatel'stvo (in Russian).

9. Stiglitz, J. (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W.W. Norton & Company.

10. Libman, A. (2008), Different paths of the second transition in the post-Soviet world: a political-economic analysis. *MPRA Paper*, no. 11781, 16 p., available at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/11781>.

11. Kindzerskyi, Yu. V. (2016), *Instytutsiina pastka oliharkhizmu i problemy yii podolannia* [The institutional trap of oligarchism and the problem of overcoming it]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy], no. 12, pp. 22–46. (in Ukrainian).

12. Servetskyi, I. V. (2015), *Poniattia oliharkhii ta yii suspilna nebezpeka* [The concept of the oligarchy and its social danger]. *Yurydychna nauka* [Legal science], no. 4, pp. 196–207 (in Ukrainian).

13. Nigmatullin, B. (2014), *Ukraina: cina nezalezhnosti. Uroki dlja Rossii* [Ukraine: the price of independence. Lessons for Russia]. *Svobodnaja mysl'* [Free thought], no. 2, pp. 59–82, available at: <http://svom.info/entry/438-ukraina-cina-nezalezhnosti-uroki-dlya-rossii/> (in Russian).

14. Ieshchenko, P. S. (2015), *Yak podolaty systemni vytraty neoliberalnoho reformuvannia ekonomiky* [Yak podolaty systemny vitrati neoliberalnogo reform of the economy]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], no. 1, pp. 26–41 (in Ukrainian).

15. Soskin, O. I. (2010) *Vyznachennia natsionalnoi ekonomichnoi modeli Ukrainy: porivnialnyi analiz mozhyvykh alternatyv* [Definition of the national economic model of Ukraine: a comparative analysis of possible alternatives]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], no. 1, available at: <http://soskin.info/news/2897.html> (in Ukrainian).

16. Koziuk, V., Dluhopolskyi O. (2017), *Vplyv dystantsii vlady ta tsinnisnykh oriientyriv na oliharkhizm ta rozvytok kroni-sektoriv v suchasnykh ekonomichnykh systemakh* [Influence of the power distance and value orientations on oligarchism and the development of crown sectors in modern economic systems]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika* [Bulletin of the Kiev National University. Economy], no. 4, pp. 30–37 (in Ukrainian).

17. Zvieriakov, M. I. (2015), *Pro zminu modeli ekonomichnoho rozvytku* [About changing the model of economic development]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy], no. 6, pp. 41–49 (in Ukrainian).

18. Nureev, R. M. (2008), *Jekonomika razvitija: modeli stanovlenija i modernizacii rynochnoj jekonomiki* [Economy of development: models of formation and

modernization of market economy]. Moskva: Norma (in Russian).

19. *Vystup Prezydenta Ukrainy na pres-konferentsii «Stratehii-2020»* [Statement by the President of Ukraine at the press-conference "Strategy 2020"] (25.09.2014). *Prezydent Ukrainy: ofits. Internet-predstavnytstvo* [President of Ukraine: official Internet representation], available at: <http://www.president.gov.ua/news/vistup-prezidenta-ukrayini-na-pres-konferenciyi-strategiya-2-33757> (in Ukrainian).

20. *Do spysku naibahatshykh ukraintsiv potrapyly novi imena* [The list of the richest Ukrainians got new names] (27.10.2017). *Narodna pravda* [People's truth], available at: <http://narodna-pravda.ua/2017/10/27/do-spysku-najbagatshyh-ukraintsiv-potrapyly-novi-imena/> (in Ukrainian).

Аннотация

Владимир Захарченко

РЕФОРМА ПО ДЕОЛИГАРХИЗАЦИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ

Выяснены теоретические основы формирования олигархии как субъекта экономических и политических отношений. Отмечены иррациональные последствия накопления и использования олигархического капитала. Установлены истоки и основные вехи олигархизации украинской экономики. Проанализированы виды рентных доходов украинских олигархов и раскрыто их доминантную роль в украинской экономике. Показано, что украинская экономика попала в институциональную ловушку олигархизма, которую следует преодолеть, опираясь на зарубежный опыт и известные механизмы деолигархизации в рамках специальной реформы.

Ключевые слова: олигархия, олигархизация экономики, олигархический капитал, рентные доходы олигархов, механизм деолигархизации, реформа с деолигархизацией.

Summary

Vladimir Zakharchenko

REFORM FOR DEOLIGARCHIZATION IN UKRAINIAN ECONOMY: THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS.

In the article author aims to research theoretical foundations of the formation of the oligarchy as the subject of economic and political relations. The role of kleptocratic power in formation of a layer of oligarchs has been shown. The accumulation and use of oligarchic capital in the establishment of an oligarchic model of the social and economic system of Ukraine have irrational consequences, which are also described by the author. As a result of the research there were established origins and main milestones of the oligarchization of the Ukrainian economy connected with the transition to market relations. In between of all highlights in the article the types of rental income of Ukrainian oligarchs (from natural, tariff, redistributive, bureaucratic, land and financial rent) are analyzed as well as the dominant role of oligarchic groups in the Ukrainian economy is shown. National wealth is concentrated in the hands of oligarchs with a purely business, pro-Ukrainian or pro-Russian orientation and the correlation between them is different. It is concluded that the Ukrainian economy has fallen into the institutional trap of oligarchism, which should be overcome, based on foreign experience and known mechanisms of de-oligarchy within the framework of a special reform. Realization of this reform will allow Ukraine to exit the permanent economic crisis, increase the level of economic and, in general, national security, overcome hidden unemployment, increase the standard of living of the population and stop its mass emigration.

Keywords: oligarchy, oligarchy of economy, oligarchic capital, rental income of oligarchs, mechanism of deoligarchization, deoligarchization reform.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2018

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Здійснено аналіз перспектив розвитку малого підприємництва в Україні, доведено що для ефективного існування цього сектору економіки є необхідність удосконалення дійових механізмів державного регулювання. Проведено порівняння методів регулювання розвитку малого бізнесу в Україні і економічно розвинених державах, та виокремлено позитивний досвід, який може бути використаний в Україні. Доведено, що малий бізнес успішно розвивається за умови постійної й ефективної державної підтримки. В Україні механізми державного регулювання розвитку малого підприємництва не є досконалими, тому підприємства цього сектору економіки є незахищеними дуже вразливими до зовнішніх економічних факторів, мають обмежені можливості реалізовувати свої товари та послуги на міжнародному ринку. Основними інструментами прямого державного регулювання є: нормативно – правові акти, макроекономічні плани, цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, ліміти та інше. Для ефективного розвитку малого підприємництва необхідне врахування наступних показників, що визначають легкість ведення бізнесу: реєстрація бізнесу і отримання відповідних дозволів, захист прав власності, доступ до отримання кредитів, захист інвесторів, механізми оподаткування, міжнародна торгівля, виконання контрактів, підтримка платоспроможності.

Ключові слова: механізми державного регулювання, малий та середній бізнес зарубіжний досвід, розвиток підприємництва, гарантії, дотації, субсидії, інноваційна підтримка.

Постановка проблеми. Невід’ємною складовою сучасного ринкового господарства є мале підприємництво, яке збільшує ВВП, сприяє зростанню доходів і зайнятості, забезпечує формуванню підприємницької культури і рівномірний розвиток регіонів. Тому його активна підтримка державою може сприяти загальному розвитку національної економіки України. Однак, як свідчить статистика, більше половини (58%) підприємців в Україні вважають державну підтримку незадовільною. Серед важливих проблем ведення бізнесу є обтяжливість фіскального адміністрування та бухгалтерського обліку, недосконалість регулятивного середовища. Існуюча нормативна та законодавча база України не достатньо сприяє розв’язанню нагальних проблем у розвитку малого підприємництва. Тому дослідження механізмів державного регулювання розвитку цього сектору економіки та напрямів їх удосконалення є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва присвятили свої праці такі науковці, як О.А.Деренько, А.В.Іванищева, І.М.Комарницький, Г.А.Лех, В.В.Федорченко. Серед зарубіжних вчених заслуговують уваги наукові праці Дж. Кейнса, Д.Рікардо, А.Сміта та інших.

Однак, саме через динаміку розвитку економіки України та швидкі і суперечливі

зміни фіскального законодавства окремі напрями функціонування малого бізнесу є недостатньо висвітленими, що і зумовило вибір теми цієї статті.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблем. Необхідно акцентувати на тому, що досі не вирішено низку проблем розвитку малого підприємництва в Україні пов’язаних з активізацією ролі держави щодо створення умов для сектору малих бізнесових структур. Останнє вимагає формування взаємоузгодженої та цілісної нормативно-правової бази як ключової і найголовнішої передумови ефективного розвитку малого підприємництва в Україні.

Формування цілей статті (постановка завдання). Визначити механізми державного регулювання розвитку малого підприємництва, порівняти їх з економічно розвинутими країнами та запропонувати конкретні механізми щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна підтримка малого бізнесу – це комплекс заходів, спрямованих на створення сприятливих умов ведення підприємницької діяльності, до яких відносяться:

- фінансово-кредитна підтримка, що передбачає надання цільових та гарантованих позик, дотацій, субсидій;

- податкова підтримка, що надає відповідні пільги та створення сприятливих умов для сплати податків та зборів;

- інноваційна підтримка малого бізнесу, що здійснюється через фінансування науково-дослідницьких та конструкторських проектів і інше.

Мета державного регулювання - створення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання [1], що здійснюється через спеціальні програми, визначення пріоритетних напрямків розвитку, формуванні інноваційної, фінансової та кредитної політики.

Варто зазначити, що в Україні діє низка законодавчо-нормативних і правових документів, які заклали підґрунтя для формування та розвитку малого підприємництва: Указ Президенти України «Про спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 року № 727/98; Господарський Кодекс України; Цивільний Кодекс України; Закон України «Про підприємництва в Україні» -К.: Парламентське видавництво, 1998; Закон України «Про оподаткування підприємств»; Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 03.07.1998 №456/48; Податковий Кодекс України.

Однак, існуюча вище нормативна та законодавча база не розв'язує проблем які постійно гальмують розвиток сучасного малого бізнесу.

На думку дослідників О.О.Фурсіна та М.В.Ляшко серед основних проблем розвитку малого підприємництва в Україні можна виокремити: недосконалість й обтяжливість системи оподаткування; адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, неврегульованість питань фінансування й кредитування, зокрема мікрокредитування малого бізнесу, практична відсутність державної фінансової допомоги, нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва [9, с. 37-41].

Мале підприємництво в Україні почало активно розвиватись з кінця 90-х років минулого століття, на відміну від економічно розвинених держав, де ринкова економіка існує кілька десятиліть. Саме тому для створення державної законодавчої та нормативної бази необхідно використовувати ефективний світовий досвід. Для цього національна політика державного стимулювання підприємницької діяльності повинна використовувати елементи, що випробувані світовою практикою [3, с. 95-97]:

- пільгове кредитування та надання державних субсидій тільки пріоритетним суб'єктам підприємницької діяльності;

- обов'язково проводити перевірку фінансового стану підприємницьких структур

,аналізуючи цільове використання державних кредитів;

- розробка механізму персоніфікованої відповідальності державних службовців за ухвалені рішення про надання пільг, субсидій, кредитів тощо.

Зарубіжний досвід свідчить, що малий бізнес ефективно розвивається лише за активної підтримки державної влади на усіх рівнях.

В індустріально розвинутих країнах, а саме США, Японії, Канаді, Великобританії стимулювання малого бізнесу відбувається через сприятливі механізми кредитування. Згідно статистичних даних середній відсоток ПДВ який кредитується, малий та середній бізнес становить від 0,1% до 2,75%, в той час як в Україні -19,4% річних.

Державна підтримка малого бізнесу здійснюється двома шляхами [4]:

1. Фінансова допомога у формуванні первісного капіталу для створення малих підприємств.

2. Забезпечення сприятливих умов для розвитку діючих малих підприємств.

Отже, пряма державна фінансова підтримка здійснюється через механізми: субсидій, дотацій, пільгового кредиту, податкових знижок, субвенцій, податкових пільг тощо.

Для створення сприятливих умов розвитку діючих малих підприємств необхідне забезпечення ширшого доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, ринків збуту та покращення належної підтримки, особливо в сфері оподаткування та кредитування.

На малий бізнес відчутним є вплив низки негативних факторів:

- залежність від нестабільної економічної та політичної ситуації в країні;
- локальність ринків збуту;
- нестабільність доходів;
- недостатнє інформаційне забезпечення;
- соціальна незахищеність працівників;
- загроза швидкого банкрутства;
- низька покупна спроможність населення [2 с. 85-97].

Тому, роль державного регулювання та стимулювання малого бізнесу полягає, у нівелюванні цих негативних факторів.

Для ефективного розвитку малого підприємництва необхідно врахування дії таких показників, які визначають легкість ведення бізнесу: реєстрація бізнесу, отримання відповідних дозволів, реєстрація власності, отримання кредитів, захист інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності.

Узагальнюючим показником, що характеризує якість ведення бізнесу є міжнародний рейтинг Doing Business (англ. ведення бізнесу). У цьому рейтингу в 2018 році Україна посіла 76-те місце серед 190 країн і знаходиться між Бутаном та Киргизстаном. Щодо сплати податків Україна піднялась на 41 позицію, але опустилась на 32 пункти у створенні нових компаній, що свідчить про низький рівень державної підтримки підприємництва. Мало місце зниження рейтингових даних України у захисті міноритарних акціонерів, на 11 пунктів на 9 - у легкості отримання кредитів, на 4- у легкості міжнародної торгівлі і на 1-у легкості реєстрації власності.

Враховуючи вище зазначене, Президент України Петро Порошенко поставив за мету увійти до топ-50 цього рейтингу завдяки поліпшенню інвестиційного клімату в країні. З цією метою у травні 2017 року Президентом був підписаний відповідний закон Державного регулювання малого бізнесу. Існують прямі і непрямі інструменти. Основними інструментами прямого державного регулювання є: нормативно – правові акти, макроекономічні плани та цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни ,ліміти та інше. Непрямі методи можна розділити на економічні та адміністративні. До економічних методів регулювання відносимо: податки та збори; гарантії; субсидії; звільнення від сплати податків; надання нецільової фінансової допомоги. До адміністративних методів ліцензування діяльності (надання спеціальних дозволів), встановлення квот (імпортні, експортні,тощо), вимоги до якості товарів та послуг, маркування, стандартизація.

Варто зазначити, що неефективність діючої системи оподаткування малого підприємництва в Україні та недоліки фіскального механізму підтверджується даними рейтингу світового банку Doing Business-2016, згідно з яким Україна займає 107 позицію, а за наявності сприятливих умов для сплати податків знаходиться поряд з такими країнами як Гана та Папуа Нова Гвінея [6с. 3-6] .

Малі підприємства в Україні залежно від виду діяльності нараховують та сплачують чималу кількість податків та зборів: єдиний соціальний внесок; податок з доходів фізичних осіб; військовий збір; податок на нерухомість; податок з транспортних засобів; податок на додану вартість; рентні платежі; податок на прибуток; акцизний податок; земельний податок та інші.

Недосконалим є механізм нарахування, сплати, подання відповідної звітності до контролюючих органів, що займає чимало часу, а також загальне податкове навантаження 52%. За цим показником Україна знаходиться поряд з такими Європейськими країнами, як Іспанія (50%), Австрія (51,7%) та Бельгія (58,4%), які посідають відповідно 60,74 та 90 сходинку у рейтингу за критерієм оподаткування .

Як приклад, проведемо аналіз діяльності малого приватного підприємства “МАРС”. Воно знаходиться на загальній системі оподаткування, пріоритетною діяльністю якого є роздрібна торгівля паливом та експорт. Підприємство отримало дохід в 2017 році 19 млн. 493 тис грн. Кількість найманих працівників - 28 чол. Річний фонд оплати праці становить 1млн 512 тис грн. Підприємством нараховано та сплачено податків та зборів: єдиний соціальний внесок 332 640грн; військовий збір 22 680грн; податок з фізичних осіб 272 160 грн; акцизний податок 19 955грн; місцеві податки та збори 15 109 грн. - разом підприємство сплатило близько 700 тис. грн.. податків та зборів. Крім цього підприємство сплатило податок на додану вартість (20%) та податок на прибуток (18%) , що приблизно становить ще 500 тис грн. Тобто було нараховано та сплачено 1млн 200 тис. грн. до бюджету, що становить 6% від обороту підприємства. В 2016 році підприємства, які здійснювали роздрібну торгівлю паливом сплачували акцизний податок, що становив 0,042 євро з 1 літра реалізованого пального. Тобто дане підприємство в 2016 році перерахувало до бюджету приблизно 1 млн. 200 тис. грн. акцизного податку.

На нашу думку, для малих підприємств доцільно запровадити спрощення механізмів звітності та оподаткування, враховуючи зарубіжний досвід відкриття єдиного рахунку для сплати усіх податків та зборів. Підприємствам, що відносяться до малих з річним оборотом до 20 млн. грн. відповідно до річної фінансової звітності доцільно встановити відсоток оподаткування. Сплату здійснювати щомісячно чи щоквартально на єдиний рахунок, а відповідним контролюючим органам проводити розподіл отриманих коштів. Така схема набагато зменшила б навантаження на малі підприємства, що дало б змогу зосередитись на розширенні та розвитку діяльності.

Аналіз регулювання діяльності малих підприємств у розвинутих країнах дає підстави стверджувати, що його основними інструментами є податкові, фінансово-кредитні та інформаційні [7, с. 270-275].

Таблиця 1.

Інструменти державного регулювання діяльності малих підприємств в країнах ЄС:

Інструменти державного регулювання діяльності малих підприємств		
Податкові	Фінансово – кредитні	Інформаційні
1.Прогресивне оподаткування прибутку. 2.Звільнення від сплати податку на прибуток протягом певного часу. 3.Амортизаційні пільги. 4.Податкові кредити.	1.Реалізація державних цільових програм. 2.Надання субсидій, дотацій. 3.Пільгове кредитування. 4.Гарантування позик.	1.Косультатійні центри. 2.Навчання, підвищення кваліфікації представників малого бізнесу. 3.Надання ділової інформації

У Великобританії, Німеччині однією з форм стимулювання розвитку сектору малого бізнесу є застосування прогресивної шкали оподаткування. У Франції в перші два роки акціонерні товариства звільнені від оподаткування, а на третій рік оподатковувannya підлягає лише 25% доходу, у четвертий -50%, у п'ятий -75% і лише починаючи з шостого року оподатковують усі 100% доходу [8].

У Німеччині форми економічної підтримки державою малих та середніх підприємств доволі різноманітні, оскільки держава бере активну участь у роботі усіх структур, що надають допомогу малому бізнесу, оплачує вартість понад половини консультаційних послуг підприємствам, надає щорічні пільгові кредити для модернізації виробництва. В країні встановлено неоподаткований мінімум прибутку, запроваджено механізм сплати податку за пільговою ставкою.

Важливим фактором розвитку малого підприємництва є наявність інформаційно-консультаційної інфраструктури. Тому особливою формою державної підтримки бізнесу є створення мережі організацій, які надають інформацію, консультації та здійснюють навчання. Так, у Польщі існує Фонд розвитку підприємництва, центри якого надають доступ до баз даних, що містять інформацію про потенційні джерела фінансування, надають консультаційну допомогу, здійснюють програми навчання, семінари, курси та інше [5, с. 177-187].

В Україні механізми державного регулювання розвитку малого підприємництва не є досконалими, тому підприємства цього сектору економіки є незахищеними, дуже вразливими до зовнішніх економічних факторів. Вони мають обмежені можливості реалізовувати свої товари та послуги на міжнародному ринку. Якщо підприємства розвиваються, збільшувати обсяги виробництва і реалізації, їх переводять у розряд великих, і таким чином позбавляють можливості отримувати пільги в кредитуванні, оподаткуванні, ліцензуванні тощо.

Враховуючи вищенаведене, можемо сформулювати такі рекомендації щодо

удосконалення механізмів державного регулювання розвитку малого бізнесу в Україні, згрупувавши їх за певними напрямками:

-фінансові: удосконалення податкового законодавства; державна фінансова підтримка у започаткуванні власної справи; зниження фіскального тиску на малий бізнес; активізація страхування у сфері малого підприємництва; запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності;

- кредитні: розвиток та поширення програм мікрокредитування; здійснення державного гарантійного забезпечення кредитування суб'єктів малого бізнесу; стимулювання розвитку середньострокового кредитування;

-інституційні: реалізація державних цільових програм; розвиток структури освітніх програм з питань підприємницької діяльності; проведення семінарів, конференцій із залученням суб'єктів малого підприємництва; створення баз даних аналітичного характеру для підприємств; створення умов економічного, законодавчого та політичного балансу в країні; стимулювання бізнесу на місцевому рівні за рахунок науково - обґрунтованих пільг; залучення суб'єктів малого бізнесу до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вище викладене, можемо стверджувати, що механізми державного регулювання та підтримки розвитку малого підприємництва в Україні повинні забезпечуватись відповідними компетентними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави та бізнесу.

Аналіз світового досвіду засвідчує, що розвиток малого підприємництва можливий лише за умови всебічної його підтримки. Оскільки малий бізнес в Україні розвивається повільними темпами така підтримка необхідна, як на законодавчому так і фінансовому рівнях. У перспективі необхідно створити цілісний

механізм ефективних методів державного підприємств в системі національної економіки.
регулювання розвитку сектору малих

Список літератури

1. Березенко Т.В., Вагонова О.В., Руднік Р.В. (2012), "Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств : наук.-метод. посіб.", за ред. Березенко Т.В., ТПДО НУХТ, Київ.
2. Букреєва Д.С. (2016), "Удосконалення механізму розвитку малого бізнесу в Україні : податково-інтеграційні аспекти", Економічний простір, № 109, с. 85–97.
3. Деренко О.А. (2012), "Удосконалення механізму державного впливу на розвиток підприємницької діяльності", Бізнес. Інформ, № 5, с. 95–97.
4. Державна фінансова підтримка розвитку малих підприємств, available at : <https://msd.in.ua> (accessed 7 January 2002).
5. Квасниця О.В. (2012), "Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах", Світ фінансів, № 2, с. 177–187.
6. Косатенко Д. (2017), "Державне регулювання малого бізнесу : тенденції, проблеми, перспективи", ЕМБ-605, КНЕУ, с. 3–6.
7. Піхняк Т.А. (2012), "Світовий досвід державного управління розвитком малого підприємництва і можливості його адаптації в Україні", Науковий вісник НЛТУ України, вип. 22.2, с. 270–275.
8. Українська криза – останні новини, експертні коментарі і аналітика з України, available at : m.gordonua.com/ukr/news/politics/-rejting-doing-business-2018-ukrajina (accessed 7 January 2002).
9. Фурсін О.О., Ляшко М.В. (2014), "Провідні шляхи реформування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні", Держава і регіони. Серія : Економіка та підприємництво, № 3, с. 37–41.

References

1. Berezenko T.V., Vagonova O.V. and Rudnik R.V. (2012), Problems of state regulation in small businesses : Scientific method. manual, in Berezenko T.V. (Ed.), TPDO NUKHT, Kyiv.
2. Bukreyeva D.S. (2016), "Improving the Small Business Development Mechanism in Ukraine : Tax and Integration Aspect's, Economic Space, No. 109, pp. 85–97.
3. Derenko O.A. (2012), "Improving the mechanism of state influence on the development of entrepreneurial activity", Business. Inform, No. 5, pp. 95–97.
4. Fursin O.O. and Lyashko M.V. (2014), "Leading ways of reforming the simplified system of taxation of small business entities in Ukrain", State and Regions, Series "Economics and Entrepreneurship", No. 3, pp. 37–41.
5. Kosatenko D. (2017) "State regulation of small business : trends, problems, perspectives", EMB-605, KNEU, pp. 3–6.
6. Kwasnica O.V. (2012), "Features of State Support to Small Businesses in Foreign Countries", World Finance, No. 2. pp. 177–187.
7. Pikhnyak T. A. (2012) "World experience of public administration in the development of small business and the possibility of its adaptation in Ukraine", Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine, Exp. 22.2, pp. 270–275.
8. State financial support for the development of small enterprises, available at : <https://msd.in.ua> (accessed 7 January 2002).
9. Ukraine Crisis – Latest news, Expert comments & Analysis from Ukraine, available at : <https://m.gordonua.com/uk/news/politics/-rejting-doing-business-2018-ukrajina>.

Аннотация

Оксана Пукало

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ: МИРОВОЙ ОПЫТ

В статье проведен анализ перспектив развития малого предпринимательства в Украине, доказано, что для эффективного существования этого сектора экономики является необходимость совершенствования действующих механизмов государственного регулирования. Проведено сравнение методов регулирования развития малого бизнеса в Украине и экономически развитых государствах и выделен положительный опыт, который может быть использован в Украине. Малый бизнес успешно развивается в условиях постоянной и эффективной государственной поддержки. В Украине механизмы государственного регулирования развития малого предпринимательства не являются совершенными, поэтому предприятия этого сектора экономики являются незащищенными, очень уязвимыми к внешним экономическим факторам, имеют ограниченные возможности реализовывать свои товары и услуги на международном рынке. Основными инструментами прямого государственного регулирования являются: нормативно - правовые акты, макроэкономические планы и целевые комплексные программы, государственные заказы, централизованно установленные цены, лимиты и прочее. Для эффективного развития малого предпринимательства не обходимо учитывать показатели, определяющие легкость ведения бизнеса: регистрация бизнеса, получение соответствующих разрешений,

защита прав собственности, возможность кредитования, защита инвесторов, механизм налогообложение, международная торговля, исполнения контрактов, поддержка платежеспособности.

Ключевые слова: механизмы государственного регулирования, малый и средний бизнес, зарубежный опыт, развитие предпринимательства, гарантии, дотации, субсидии, инновационная поддержка.

Summary

Oksana Pukalo

**STATE REGULATING MECHANISMS OF DEVELOPMENT SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE:
WORLD EXPERIENCE**

The article analyzes the state regulating mechanisms for small business development in Ukraine, it is proved that for effective functioning of this sector economy there is a need to improve the reliable mechanisms of state regulation. A comparative analysis of regulating methods for small business development in Ukraine and economically developed countries of the world has been made in order positive experience can be used in Ukraine. The advanced world experience shows that small business is successfully developing under conditions of constant and effective state support. However, in Ukraine, state regulating mechanisms of small business development are not improved, therefore enterprises in this sector of economy are very vulnerable to external economic factors. So, Ukraine has no opportunity to sell goods and services in the international market. The main instruments of direct state regulation are: normative legal acts, macroeconomic plans and target integrated programs, government orders, centrally set prices, limits and more. It is stated in the article that for effective development of small business in Ukraine it is necessary to implement the following indicators that determine the ease of doing business: business registration, obtaining appropriate permits, registration of property, obtaining loans, investor protection, taxation, international trade, enforcement of contracts, solving insolvency.

Keywords: state regulating mechanisms, small and medium business, foreign experience, business development, guarantees, grants, subsidies, innovative support.

Стаття надійшла до редакції 08.03.2018

© Собкова Н.Д., Ібрагімова Л.С., Ібрагімов Е.Ю., 2018

sobkovanata@gmail.com

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

Буковинський державний медичний університет, Чернівці

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано сучасний стан і визначено основні проблеми державного фінансового контролю місцевих бюджетів. Обґрунтовано впровадження внутрішнього і зовнішнього (незалежного) фінансового аудиту місцевих бюджетів. З'ясовано результативність проведення державного фінансового аудиту контролюючими органами, виявлення проблем і недоліків та визначення напрямів удосконалення державного фінансового аудиту в сучасних умовах.

Ключові слова: *контроль державних фінансів, місцеві бюджети, державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, економічний ефект.*

Постановка проблеми. В умовах трансформації бюджетних відносин державний фінансовий контроль залишається однією з головних функцій держави, за допомогою якої забезпечуються процес формування й ефективного використання бюджетних ресурсів. Зростаючі потреби держави та органів місцевого самоврядування у фінансових ресурсах та активізація девіантної поведінки розпорядників бюджетних коштів суттєво активізували питання щодо вдосконалення державного фінансового контролю місцевих бюджетів та взаємодії контролюючих органів.

Зокрема, потребують удосконалення дієві форми державного фінансового контролю як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, які мають на меті попередити фінансові порушення і шахрайства, а також оперативно реагувати на них у випадку їх учинення. Ревізії та перевірки не забезпечують у повній мірі бажаний стан фінансової дисципліни, оскільки вони спрямовані в минуле, на дослідження фінансово-господарських операцій і порушень, що мали місце в діяльності підконтрольного суб'єкта в попередніх періодах. У таких умовах ускладнюється, а в деяких випадках унеможливується, вплив на об'єкт контролю шляхом ужиття коригуючих заходів. Однією із сучасних дієвих форм контролю, яка зорієнтована на майбутнє, є державний фінансовий аудит, мета якого – є не тільки виявлення фактів фінансових порушень, а їх попередження та недопущення в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем та перспектив застосування державного фінансового аудиту займалися такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л. Дікань, А. Мамишев, О. Мінева, Ю. Сафрігін, І. Стефанюк, І. Чумакова ті ін. Проте

левова частка нагальних питань у цій сфері все ще залишається невирішеною. Актуальність проблеми, недостатня наукова розробленість і практична цінність зумовили вибір теми наукового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування та оцінка практики здійснення державного фінансового аудиту місцевих бюджетів, виявлення проблем і розробка пропозицій до їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення системи державного фінансового контролю формування й використання коштів місцевих бюджетів – надзвичайно важлива проблема в сучасних умовах спрямованості на децентралізацію державної влади в Україні. Місцеве самоврядування має недостатньо практики, щоб забезпечити соціально-економічний розвиток територій та якісний рівень публічних послуг, що надаються населенню.

І.П. Лопушинський і Г.М. Полевик обґрунтовують необхідність невідкладного впорядкування прав і відповідальності органів, уповноважених державою на здійснення контролю дотримання бюджетного законодавства на рівні бюджетів місцевого самоврядування [1]. Майже такої самої думки й В.С. Куйбіда, який разом із тим констатує відсутність системи оцінювання ефективності й результативності бюджетних видатків узагалі. Зокрема, він наголошує на тому, що «в поєднанні з фактичною неможливістю фінансування всіх зобов'язань держави та органів місцевого самоврядування та за відсутності механізмів впливу громади на місцеву владу це призводить до волонтаристських методів фінансування видатків за рахунок місцевих бюджетів. Фінансування всіх бюджетних видатків, крім

захищених (тобто заробітної плати працівників бюджетних закладів та установ), залежить насамперед від волі представників місцевої влади. Фактична відсутність системи зовнішнього, зокрема громадського, фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів також є причиною неефективного використання й без того обмежених фінансових ресурсів» [2].

Отже, деякі дослідники, а також окремі програмні документи органів центральної влади, визнають необхідність проведення зовнішнього контролю місцевих бюджетів. Разом із тим у працях названих та інших авторів, по суті, не розглядаються питання організації системи зовнішнього фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів, повноважень у цій сфері суб'єктів державного фінансового контролю, необхідності й можливості здійснення такого контролю силами вищого органу фінансового контролю – Рахунковою палатою.

Зокрема, стандартами INTOSAI (Міжнародної організації вищих органів аудиту державних фінансів), членом якої є Рахункова палата, визначено, що зовнішньому аудиту в особі вищого органу фінансового контролю потрібно піддавати всі публічні фінанси [3].

Безперечно, публічними фінансами є й кошти місцевих бюджетів. Тому об'єктом державного фінансового контролю є й відносини, що виникають між державою та органами місцевого самоврядування в частині формування й виконання місцевих бюджетів. Такий контроль повинен здійснюватися суб'єктами як внутрішнього (урядового), так і зовнішнього (парламентського) державного фінансового контролю. Разом із тим в обох випадках, коли йдеться про державний контроль, він стосовно органів місцевого самоврядування є зовнішнім, оскільки й органи Державної аудиторської служби, і Рахункова палата не підпорядковані, не підконтрольні й не підзвітні органам місцевого самоврядування [4].

Об'єктивна необхідність зовнішнього контролю за місцевими бюджетами зумовлена тим, що держава практично не може забезпечити місцевому бюджету абсолютну самостійність і цілковиту незалежність від державного бюджету. Збалансування переважної більшості місцевих бюджетів здійснюється за рахунок трансфертів із державного бюджету, значна частина яких (субвенції) має цільове призначення. Тож і оцінка ефективності їх використання в умовах гострого дефіциту ресурсів державного бюджету потребує певного незалежного контролю.

Отже, об'єктивно існує й надалі існуватиме ситуація, коли держава за допомогою різних

інституцій відстежуватиме дотримання фінансового законодавства органами місцевого самоврядування з метою недопущення обставин, за яких наслідки діяльності цих органів можуть перетворитися на надважкі і для місцевих громад, і суспільства загалом.

Варто також зважати на те, що нині у світі існують, щонайменше, два типи взаємовідносин між державою й органами місцевого самоврядування.

Перший тип характерний для країн, де держава не делегує органам місцевого самоврядування своїх повноважень, а отже, не передає для цього необхідні ресурси і, відповідно, не має потреби втручатися в їхню фінансову діяльність. Яскравим прикладом цього є Великобританія [4].

Другий тип взаємовідносин мають країни, де держава делегує частину своїх повноважень органам місцевого самоврядування. За таких умов ці органи є не лише захисниками інтересів місцевих громад, а й агентами держави у виконанні її повноважень. При цьому держава, передаючи органам місцевого самоврядування відповідні ресурси, і надалі залишається, згідно з конституцією, гарантом прав і свобод громадян, дотримання соціальних стандартів, наприклад у сфері освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. Саме тому держава не може відмовитися від права відстежувати, як забезпечують реалізацію цих стандартів органи місцевого самоврядування, тобто від здійснення зовнішнього державного фінансового контролю виконання цими органами делегованих повноважень.

Світова практика має приклади різних підходів до забезпечення такого контролю. Наприклад, у Франції місцеве самоврядування представлене 36 тис. комун, у кожній з яких є державний бухгалтер, що реалізує функцію державного внутрішнього контролю. У низці інших країн за місцевими бюджетами наглядають як органи урядового фінансового контролю, так і державного зовнішнього фінансового контролю [6].

На сьогодні вищі органи фінансового контролю майже 20 держав світу мають повноваження на здійснення зовнішнього аудиту використання коштів місцевих бюджетів, зокрема Австрія, Бельгія, Болгарія, Грузія, Італія, Латвія, Польща, Росія, Словаччина, Угорщина [8].

Наприклад, відповідно до Закону Латвійської Республіки «Про Державний контроль» [7], вищий орган фінансового контролю контролює (здійснює аудит) надходження і витрачання

коштів державного бюджету і бюджетів органів місцевого самоврядування.

Законом Республіки Польща «Про Верховну Контрольну Палату» [6] визначено, що Палата може контролювати (піддавати аудиту) діяльність органів місцевого самоврядування, комунальних юридичних осіб та інших комунальних організаційних одиниць.

Федеральним Законом Австрії «Про Рахункову палату» [9] визначено, що Рахункова палата зобов'язана ревізувати фінанси у сфері самостійної діяльності федеральних земель, а також фінансову діяльність установ, фондів і організацій, керованих органами федеральної землі або приватними особами (товариствами), призначеними для цього органами федеральної землі. Крім того, передбачено, що Рахункова палата проводить ревізії фінансової діяльності громад із кількістю жителів не менше ніж 20 тис. осіб.

Україна належить до держав, які делегують місцевому самоврядуванню значну частину своїх повноважень. Тому вітчизняні органи місцевого самоврядування поряд із власними повноваженнями реалізують багато делегованих державою повноважень (у сфері державного управління, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, культури і спорту). Для їх виконання держава передає органам місцевого самоврядування бюджетні ресурси у вигляді закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків та зборів, а також трансфертів із державного бюджету.

Водночас, незважаючи на високу частку закріплених загальнодержавних податків і зборів, а також трансфертів із державного бюджету, з огляду на обсяги делегованих повноважень, цих коштів недостатньо. Саме тому органи місцевого самоврядування мали б бути зацікавлені в тому, щоб суспільство, парламент одержували інформацію про забезпеченість місцевих бюджетів такими коштами та про стан використання їх за призначенням не тільки з одного джерела.

З метою розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення законності та ефективності використання коштів місцевих бюджетів у практику діяльності Державної аудиторської служби України впроваджено таку форму державного фінансового контролю, як державний фінансовий аудит. Метою його проведення є: оцінка законності та ефективності використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю.

У глосарії основних термінів, розроблених у межах Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI), подано визначення різних форм контролю. Зокрема, фінансовий аудит – це форма контролю, яка передбачає дослідження фінансових документів і рахунків об'єкта контролю, щоб визначити, чи фінансово-господарські операції здійснюються відповідно до встановлених цілей та плану, чи дотримуються при них обмежувальні правила та норми, чи вона правильно відображається в обліку та звітності [3]. З визначення випливає, що метою фінансового аудиту є встановлення відхилень від стандартів використання фінансових і матеріальних ресурсів.

Державний фінансовий аудит є не фіскальною формою контролю та носить рекомендаційний характер, його результати дозволяють керівництву підконтрольного суб'єкта проаналізувати власні помилки та виявити огріхи в системі внутрішнього контролю.

Проте, беручи до уваги «традиції вітчизняного господарювання, фаховий рівень керівників та фінансову «культуру», не виключено, що значна частина рекомендацій за результатами аудитів може просто ігноруватись» [10]. Тому результати державного фінансового аудиту (по кожному конкретному підконтрольному суб'єктові) необхідно оприлюднювати на публічних слуханнях та у засобах масової інформації. Особливо важливе це у зв'язку з перевіркою використання централізованих фондів коштів, зокрема місцевих бюджетів.

Державна аудиторська служба на практиці здійснює такі різновиди державного фінансового аудиту:

1) аудит бюджетних програм проводиться відносно місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів [11];

2) аудит виконання місцевих бюджетів проводиться з метою перевірки та аналізу фактичного виконання місцевого бюджету, ефективності використання комунальних коштів, майна та інших активів, достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [12];

3) аудит суб'єктів господарювання проводиться у випадку отримання певним суб'єктом коштів з місцевого бюджету або використання ним комунального майна [12];

4) аудит бюджетних установ, основним завданням якого є сприяння бюджетній установі в забезпеченні правильності ведення

бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю [11].

Проведення такої кількості різновидів державного фінансового аудиту, які мають один об'єкт – місцевий бюджет, також призводить до дублювання контрольних заходів.

Загалом, оцінка державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів дозволяє:

- здійснити контроль за використанням бюджетних коштів суцільним порядком щорічно – аудитор аналізує і накопичує інформацію про стан місцевих бюджетів та виявляє недоліки;
- посилити відповідальність керівництва щодо організації державного фінансового контролю місцевих бюджетів;
- зберегти бюджетні ресурси шляхом внесення своєчасних коректив у межах бюджетного року – уряд та інші державні та місцеві органи потребують своєчасної, достовірної та системної інформації для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання державного майна, що належить суб'єктам господарювання державного сектора економіки, збільшення надходжень до державного бюджету від здійснення ними господарської діяльності;
- забезпечити впевненість зовнішніх користувачів у достовірності інформації про використання бюджетних коштів і публічне її оприлюднення.

З метою підвищення рівня управління бюджетними ресурсами на місцях, оптимізації видатків місцевих бюджетів і зміцнення їх доходної частини та в рамках виконання пріоритетного завдання органами Держаудитслужби щодо посилення контролю за виконанням місцевих бюджетів проводився державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів, тобто контроль за станом доходів і видатків місцевих бюджетів (таблиця 1). Цими контрольними заходами, наведеними в таблиці, засвідчено наявність низки проблем і недоліків при управлінні державними ресурсами, встановлено численні випадки незаконного та неефективного витрачання бюджетних коштів, а також існування суттєвих резервів для наповнення доходної бази місцевих бюджетів.

Необхідно звернути увагу на те, що за результатами державного фінансового аудиту щорічно надавалися відповідні пропозиції щодо зменшення, попередження та недопущення виникнення порушень і зловживань у майбутньому, але враховувались маже в 2-3 рази менше. Динаміка усунення фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів протягом останніх шести років, коливається приблизно на одному рівні, незважаючи на те, що виявлені порушення майже щорічно зростають. Лише у 2016 році виявлено порушень на суму 204736,8 тис. грн., а усунуто на суму 327196,4 тис. грн. В інші роки усувалася лише половина виявлених порушень.

Таблиця 1

**Динаміка результатів державного фінансового аудиту виконання
місцевих бюджетів України у 2012–2017 рр.**

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів (к-сть)	45	84	40	18	17	38
Фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів місцевих бюджетів, тис. грн.	524724,1	936838,7	567682,9	730796,6	204736,8	627415,7
Усунування фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів місцевих бюджетів, тис. грн.	360623,7	528510,4	373820,6	305369,6	327196,4	316843,5
Економічний ефект від впровадження пропозицій за результатами державного фінансового аудиту, тис.грн.	-	-	47433,64	49935,1	55734,11	92690,3

Джерело: складено авторами на основі звітності Держаудитслужби.

Позитивне у діяльності Держаудитслужби те, упровадження пропозицій за результатами державного фінансового аудиту, який склав розраховувати економічний ефект від 47433,64 тис. грн. у 2014 році та 92690,3 тис. грн.

**ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ**

у 2017 році. Щорічне збільшення економічного ефекту за результатами державного фінансового аудиту свідчить про підвищення результативності державного фінансового контролю місцевих бюджетів.

З табл. 1 також видно, що за результатами державного фінансового аудиту виконання

місцевих бюджетів з кожним роком скорочується кількість здійснюваних аудитів і при цьому сума фінансових порушень має тенденцію до зростання. Наочно відобразимо динаміку виявлених та усунених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів місцевих бюджетів (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка виявлених і усунених фінансових порушень виконання місцевих бюджетів України за 2012-2017 рр. (тис. грн.)

Джерело: складено автором на основі звітності Держаудитслужби.

З рисунка видно, що сума усунених порушень за результатами фінансового аудиту місцевих бюджетів протягом досліджуваного періоду суттєво не змінюється і коливається в межах 305369,6 – 528510,4 тис. грн. Найменше усунуто порушень у 2015 та 2017 роках, що свідчить про невисоку результативність діяльності контролюючих органів.

До проблем, існуючих на місцевому рівні, відносять «брак контролю за витратою коштів на місцях» [13]. Тому з метою підвищення законності та ефективності управління коштами централізованих фондів необхідно вдосконалити організаційно-правові засади проведення державного фінансового аудиту місцевих бюджетів Державною аудиторською службою України, а саме:

- врегулювання та приведення вітчизняного законодавства у відповідність до міжнародних норм й стандартів, що забезпечить розуміння та однозначне тлумачення нормативно-правових актів;

- координації контрольної діяльності Держаудитслужби з Рахунковою палатою, яка також здійснює зовнішній державний фінансовий контроль, що забезпечить суб'єктів контролю додатковими відомостями про певний підконтрольний суб'єкт;

- системності проведення контролю, що дозволить сформувати контрольні дії в єдину систему, функціонування якої забезпечить досягнення поставлених цілей;

- формування комплексного методичного забезпечення, що дасть змогу підвищити результативність та позитивний ефект кожного конкретного контрольного заходу;

- створення інформаційної інфраструктури – інформація, яка збирається та аналізується Державною аудиторською службою, повинна мати високий рівень прозорості (доступності, гласності, відкритості), що дозволить суспільству здійснювати належний громадський контроль.

Висновки. У рамках реформування системи державного фінансового контролю в Україні доцільно застосовувати та удосконалювати на практиці нові форми контролю – фінансові аудити, адже зарубіжна практика свідчить про ефективність їх використання, як інструментів попередження бюджетних порушень і мінімізації наслідків зловживань бюджетними коштами для суспільства.

З метою розв'язання існуючих проблем застосування державного фінансового аудиту та підвищення його статусу як основного інструменту попередження бюджетних

порушень необхідно: розробити відповідне методологічне забезпечення здійснення окремих видів державного фінансового аудиту; проводити на постійній основі навчально-наукові заходи, що сприятимуть не лише підвищенню кваліфікації перевіряючих, а й ліквідації застарілих пріоритетів здійснення ревізійної діяльності, таких як покарання за скоєні бюджетні порушення, та формування принципово нового менталітету, націленого на попередження і вчасне виявлення порушень, а також надання рекомендацій щодо способів мінімізації можливих наслідків для держави та суспільства; підвищувати ефективність діяльності підрозділів внутрішнього аудиту та передати всі повноваження щодо здійснення державного фінансового аудиту Рахунковій палаті України задля зменшення рівня втручання

держави в діяльність інституцій державного сектора економіки; удосконалити методики використання ризикоорієнтованого підходу під час планування та здійснення державного фінансового аудиту та створити загальну інформаційну базу, доступ до якої матимуть Рахункова палата, Держаудитслужба, Держказначейство, правоохоронні органи тощо, з метою забезпечення оперативного проведення оцінки ризиків діяльності інституцій державного сектора економіки в автоматизованому режимі.

Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі може бути визначено необхідності впровадження в практику діяльності Держаудитслужби здійснення аудиту ефективності на місцевому рівні, що підвищить якість та результативність контрольних заходів.

Список літератури

1. Лопушинський Г. П. Державний контроль за використанням коштів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / І. П. Лопушинський, Г.М. Полевик. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30937.pdf.
2. Куйбіда В. С. Місцеве самоврядування – необхідні зміни / В. С. Куйбіда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social-science.com.ua>.
3. Лімська декларація керівних принципів контролю [Електронний ресурс] : декларація IX Лімського (Перу) Конгресу вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) від 01.10.1977. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>. – Офіційний сайт Рахункової палати України.
4. Стефанюк І.Б. Об'єктивні засади проведення зовнішнього аудиту місцевих бюджетів / І.Б. Стефанюк // Фінанси України, 2012 р. - №6. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740472/Stefanuk.pdf>
5. Жукова О. О. Удосконалення системи державного фінансового контролю з урахуванням зарубіжного досвіду / О. О. Жукова, Ю. В. Руденко // Управління розвитком – 2011. – № 2 (99). – С. 135-136.
6. Мазур Я. Верховная контрольная палата Республики Польша (к истории вопроса) / Я. Мазур // Государство и право. – 1995. – № 6. – С. 100-110.
7. Государственный контроль Латвийской Республики [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/latvia>.
8. Мамишев А. В. Характерні аспекти організації державного фінансового контролю за рубежом / А. В. Мамишев // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 126-137.
9. Счетная палата Австрийской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/austria>.
10. Любенко А. Сучасні вимоги до державного фінансового контролю в Україні // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 441-444
11. Про Положення про Державну казначейську службу України : Указ Президента України від 13.04.2011 р. № 460/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.
12. Порядок проведення Державною аудиторською службою, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів: Постанова КМУ від 12.05.2007р. № 698 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-2007-%D0%BF>
13. Програма економічних реформ на 2010-2017 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.

References

1. Lopushynskiy H. P. (2009) "Derzhavnyi kontrol za vykorystanniam koshtiv mistsevykh biudzhativ", Pain [Electronic], available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30937.pdf.
2. Kuibida V. S. (2015) "Mistseve samovriadvannia – neobkhdni zminy", Pain [Electronic], available at: <http://www.social-science.com.ua>.
3. Limska deklaratsiia kerivnykh pryntsypiv kontroliu (INTOSAI), (1977), Pain [Electronic], available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>. – Ofitsiyniy sait Pakhunkovoi palaty Ukpainy.

**ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ**

4. Stefaniuk I.B. "Obiektivni zasady provedennia zovnishnoho audytu mistsevykh biudzhativ" *Finansy Ukrainy*, 2012 p., №6, Pain [Electronic], available at: <http://www.rada.gov.ua/doccatalog/document/16740472/Stefanuk.pdf>
5. Zhukova O. O. "Udoskonalennia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu z urakhuvanniam zarubizhnoho dosvidu", *Upravlinnia rozvytkom* – 2011. – № 2 (99). – S. 135-136.
6. Mazur Ya. (1995), "Verkhovnaia kontpolnaia palata Pespablyky Polsha (k ystoryy voprosa)", *Hosudarstvo y pravo*, № 6, S. 100-110.
7. Hosudarstvennyi kontpol Latvyiskoi Respublyky, Pain [Electronic], available at: <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/latvia>.
8. Mamyshev A. V. (2003), "Kharakterni aspekty ophanizatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu za rubezhem", *Finansy Ukrainy*, № 11, pp. 126-137
9. Schetnaia palata Avstpyiskoi Pespablyky, Pain [Electronic], available at: <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/austria>.
10. Liubenko A. (2010) "Suchasni vymohy do derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini", *Ekonomichnyi analiz*, Vyp. 6, S. 441-444
11. Pro Polozhennia pro Derzhavnu kaznacheisku sluzhbu Ukrainy : Ukaz Prezydenta Ukrainy (2011), p. № 460/2011 Pain [Electronic], available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.
12. Poriadok provedennia Derzhavnoiu audytorskoiu sluzhboiu, yii terytorialnymy orhanamy derzhavnoho finansovoho audytu vykonannia mistsevykh biudzhativ: Postanova KМУ, (2007), № 698, Pain [Electronic], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-2007-%D0%BF>
13. Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2017 roky «Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava», Pain [Electronic], available at: http://president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.

Аннотация

Наталія Собкова, Людмила Ібрагімова, Еміль Ібрагімов

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ ИСПОЛНЕНИЯ МЕСНЫХ БЮДЖЕТОВ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Проанализировано современное состояние и определены основные проблемы государственного финансового контроля местных бюджетов. Обоснованно внедрения внутреннего и внешнего (независимого) финансового аудита местных бюджетов. Определено результативность проведения государственного финансового аудита контролирующими органами; выявление проблем и недостатков и определение направлений совершенствования государственного финансового аудита в современных условиях.

Ключевые слова: контроль государственных финансов, местные бюджеты, государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, экономический эффект.

Summary

Nataliya Sobkova, Liudmyla Ibrahimova, Emil Ibrahimov

**STATE FINANCIAL AUDIT OF LOCAL BUDGET EXECUTION: THEORETICAL AND
PRACTICAL ASPECTS**

Improving the system of state financial control and financing of local budgets is extremely important in today's conditions of addressing the decentralization of de-government authorities in Ukraine. In order to develop agreed proposals to increase the legality and efficiency of the use of local budgets in the field of activity of the Depositary Audit Service of Ukraine, such a framework of de facto financial control as the de facto financial audit was implemented. The purpose of its implementation is to: assess the legality and efficiency of utilization of public or communal funds and property, other assets of the bank, the reliability of accounting and the reliability of financial statements, and the functioning of the internal control system.

The assessment of the financial audit of the implementation of local budgets allows: to carry out control over the use of budget funds by a continuous implementation of everyday; to strengthen the responsibility of the company in the organization of the local financial control of local budgets; to save budget funds through the introduction of timely co-financing within the budget line; to ensure the confidence of external co-operators in the reliability of the information on the use of budget funds and public disclosure thereof, etc.

In order to increase the legality and efficiency of centralized funds management, it is necessary to improve the organizational principles of the implementation of the local financial audits of the local budgets of the Depositary Audit Service of Ukraine, in particular: the implementation and implementation of domestic legislation in accordance with international standards and standards; co-ordination of the control activities of the Delegation with the Chamber of Commerce; systematic control of the control; the formation of a comprehensive methodological support, which will increase the efficiency and positive effect of each concurrent counter-event; the creation of an informational infrastructure, which will enable the society to carry out a proper gromad control.

Keywords: public finance control, local budgets, state financial control, state financial audit, economic effect.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2018

УДК: 330.3, 331.5
JEL Classification: E 290

©Чернецька Л.В., Філіпчук Н.В., 2018

ludmilacernecka@gmail.com, n.filipchuk@chnu.edu.ua

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ
Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, Чернівці

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ВАЖИЛЬ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Проаналізовано проблеми забезпечення інвестиційного процесу в Україні, як послідовність його основних етапів: формування (акumuлювання) заощаджень; їх перерозподіл; ефективне використання як реальні інвестиції. Визначено окремі податкові заходи стимулювання інвестиційної активності бізнесу та населення, умови забезпечення їх виконання.

Ключові слова: капітальні інвестиції, етапи інвестиційного процесу, політика у сфері доходів, інвестиційна політика, податкові інструменти стимулювання інвестиційної активності.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За оцінками фахівців, збільшення інвестицій в людський капітал і підтримку їх на високому рівні в частках від ВВП, навіть на шкоду іншим сферам діяльності, є стратегічно важливими (поряд з іншими) і достатніми умовами входження держави в число розвинених країн [1]. Проте, стратегія «навіть на шкоду» це не зовсім правильно, особливо для реалій української економіки. Підготовка висококваліфікованих, всебічно розвинених, з хорошим здоров'ям фахівців без можливості їх реалізувати на батьківщині, запропонувавши їм гідне робоче місце чи гідні умови самозайнятості, посилить, наприклад, міграційні процеси, і уже сусід, не вкладаючи нічого, зароблятиме на нас. Крім того, в умовах дефіциту робочих місць та надлишкової пропозиції праці, про підвищення оплати праці і годі говорити. Тому, особливого значення набувають дослідження, спрямовані на виявлення проблем щодо здійснення капітальних інвестицій в Україні та шляхів їх подолання у контексті ефективного використання робочої сили та економічного зростання в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема інвестиційної діяльності чи не найбільше знайшла своє віддзеркалення у дослідженнях і публікаціях як українських, так і зарубіжних науковців. Ще Дж. Кейнс [2] довів залежність між споживанням, доходом, зайнятістю і капітальними інвестиціями. В Україні, ґрунтовний аналіз цієї проблеми приділили увагу В. Геєць, С. Бандур, Е. Лібанова, А. Колот, Ю. Маршавін та багато ін. Зокрема, роботи Ю. Маршавіна [3;4]: ґрунтовно аналізують зміст державної політики зайнятості в Україні та її взаємозв'язок з інвестиціями в основний капітал; характеризують шляхи підвищення ролі інвестицій як чинника розвитку ринку праці

України. Питанню моделювання залежності рівня зайнятості населення від обсягів капітальних інвестицій в Україні присвяченні публікації Т. Вітряк [5].

Постановка завдання. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних науковців, слід наголосити увагу на необхідності продовження наукових розвідок за даною проблематикою. Зокрема, мета цього дослідження проаналізувати проблеми інвестиційного процесу в Україні: від формування заощаджень та їх перерозподілу, до ефективного використання як реальні інвестиції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно статистичних даних, рівень зайнятості населення працездатного віку останніми роками в Україні не перевищував 65%, тобто 35% усього потенціалу трудового ресурсу щорічно стабільно не використовується. А протягом останніх п'ятнадцяти років найвищий рівень безробіття досяг свого максимального значення за підсумками саме 2017 року – 9,9%. За такого стану без активізації інвестиційної діяльності соціальна напруга будуть тривати й поглиблюватися. Без залучення масштабних інвестицій в Україні, сподіватися на зростання зайнятості і економіки загалом неможливо. Натомість, вітчизняні інвестори спрямовують свої кошти за кордони України, створюючи там робочі місця. Так, лише за офіційними даними, щорічні прямі інвестиції з України в економіку інших країн з 2004 р. по 2014 р. зросли в 38,1 раз (з 175,9 млн дол. США у 2004 р. до 6702,9 млн дол. США у 2014 р.; у 2015–2016 р.р. дещо зменшились та відповідно склали 6456,2 та 6315,2 млн дол. США [6].

Інвестиційний процес має форму постійної трансформації заощаджень в інвестиції, тобто виражається у циклічному безперервному обігу капіталу. При цьому, можливість відтворення капіталу в інвестиційному процесі

забезпечується насамперед за рахунок ефективної організації сукупності відносин між учасниками інвестиційної діяльності, які складаються на стадіях акумулювання заощаджень, наступного їх перерозподілу і використання як інвестицій у рамках економічної системи. Тобто, в основу інвестиційного процесу закладено чітку взаємодію всіх учасників інвестиційної діяльності, головним компонентом якої є взаємодія між державою, бізнесом та домогосподарствами.

На витоку цього взаємозв'язку лежать пропорції функціонального розподілу національного доходу між суб'єктами економічних відносин: держави, бізнесу і домогосподарств. При цьому витрати одного суб'єкта є одночасно доходами іншого. Неврівноваженість політики доходів призводить до того, що як і між основними суб'єктами економічних відносин, так і в середині їх груп (із числа підприємців або домогосподарств) одні отримують доходи, які істотно перевищують рівень, обґрунтований їхніми зусиллями. За даними А.Ю. Шевякова [7, с.13], в Росії зниження надлишкової нерівності на 0,01 (на 1

пункт індексу Джині) підвищує темп зростання обсягу інвестицій в середньому на 3,6–3,8 в.п., а темп економічного зростання на 1,87 в.п. Це можна пояснити тим, що надмірну концентрацію доходів в руках окремих суб'єктів не можна продуктивно використати у наступному циклі суспільного виробництва: хтось такі доходи виводить у банки за кордон і вони там стають інвестиціями, хтось просто розвіює на розваги та предмети розкоші, хтось – заморожує у готівці через нелегальність походження чи заради «статусу у своїх кругах», і ні про які інвестиції у національну економіку уже не іде мова.

За оцінками Е.М. Лібанової [8] різниця в оплаті праці 1% найбільш забезпечених і 50% найменш забезпечених працівників в Україні є надвисокою – 43,3:1, що, свідчить про те, що українська держава як інститут усунулася від виконання функції контролю за розподілом доходів. За нашими розрахунками, в Україні протягом останнього періоду (2010–2016 р.р.) на тлі зростання зайнятості та реальних капітальних інвестицій зростає рівень бідності серед населення (рис.2; рис.3), в тому числі, серед працюючого.

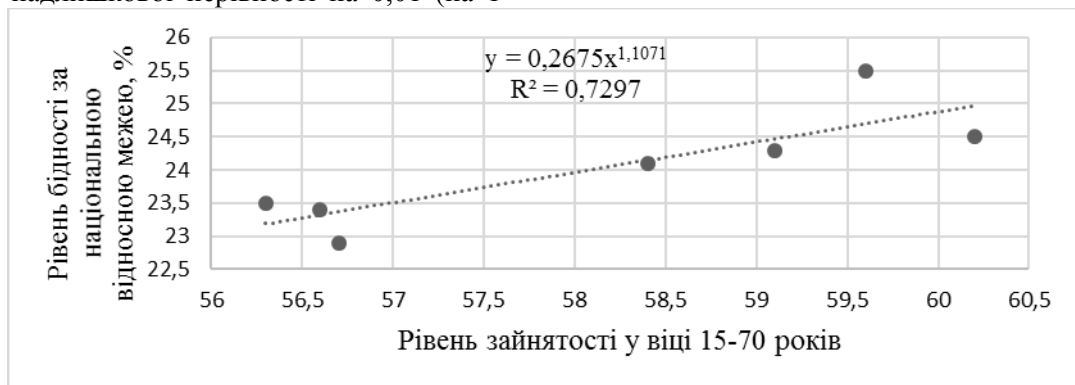


Рис. 2. Функціональна взаємозалежність між рівнем зайнятості населення та рівнем бідності в Україні

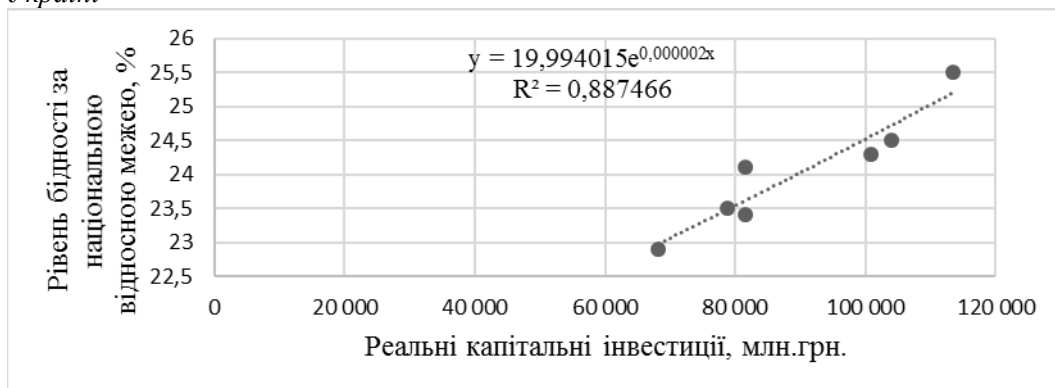


Рис. 3. Функціональна взаємозалежність між обсягом реальних інвестицій в основний капітал та рівнем бідності в Україні

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Тому, першим і надзвичайно важливим кроком на шляху до створення сприятливих умов для формування національних заощаджень та збільшення їх норми має бути установлення справедливих правил розподілу та перерозподілу доходів для одержання належних доходів працівниками, прибутку підприємствами та доходів держави. Що, у свою чергу, є однією із «класичних» цілей державного регулювання економіки. Держава, як головний регулятор, при рішенні щодо коригування будь-якого виду доходів будь-якого суб'єкта (держави, бізнесу, домогосподарства) повинна спиратися на оцінки його наслідків для решти суб'єктів та економіки загалом.

Для найманих працівників основним є забезпечення «гідної оплати праці» – цілісний механізм визначення основних параметрів заробітної плати, який:

- забезпечує гідний рівень винагороди, достатній для розширеного відтворення робочої сили та матеріального забезпечення членів родини; що неможливо без удосконалення системи державних мінімальних гарантій;
- забезпечує справедливий розподіл граничного продукту, створеного найманим працівником (створеною доданою вартістю), між власником (роботодавцем) і найманим працівником;

- забезпечує об'єктивну диференціацію заробітної плати залежно від складності завдань та обов'язків, цінності посад і робіт, індивідуальних результатів праці та внеску в колективні результати, умов праці, рівня розвитку професійно значущих компетенцій у працівника тощо;

- забезпечує своєчасну виплату заробітної плати;

- забезпечує транспарентність оплати праці;

- ґрунтується на задіянні ринкових і договірних елементів регулювання розміру та структури винагороди, а також використанні інноваційних підходів та інструментів формування різних складових трудових доходів;

- позбавлений упередженого ставлення до окремих найманих працівників залежно від статі, віку, інших чинників, які безпосередньо не стосуються трудової діяльності [9, с.375].

Значний вплив на доходи, а відтак і на заощадження має значна інфляція в Україні, рівень якої у 2015 р. (43,3%) був найвищим за попередні двадцять років. В результаті, впродовж 2010–2016 рр. частка заощаджень домашніх господарств у їх доходах зменшилася на 15,6 в. п і склала у 2016 р. -0,9 % (табл. 1.).

Таблиця 1

Доходи та заощадження домашніх господарств в Україні

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи, млн. грн.	897669	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768	1735858	2002383
Реальні наявні доходи, % до попереднього року	91,5	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	77,7	100,3
Обсяг заощаджень, млн грн.	82466	161867	123123	147280	116266	30780	12979	-18400
Частка заощаджень у доходах, %	9,2	14,7	9,7	10,1	7,5	2,0	0,7	-0,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Недостатність доходів більшої частини населення, спричиняє не тільки менший розмір власних заощаджень, а й звуження споживання, у такий спосіб впливаючи на розмір заощаджень підприємств. Відсутність платоспроможного споживчого попиту для бізнесу, особливо малого, означає не тільки брак фінансових можливостей щодо здійснення реальних інвестицій, а й відсутність потреби у них. З кожним наступним циклом коло затягується і викидає найбільш незахищених за його межі: спочатку з первинного розподілу доходів, а потім і з перерозподілу взагалі. Так, за результатами національного опитування малого

та середнього бізнесу [10] (МСП) у 2016 р. більше половини опитаних МСП (59%) перешкодою для свого зростання назвали низький попит та низькі обсяги реалізації. У 2015 році негативний вплив на бізнес несприятливої ситуації на ринку був відчутний для 39% МСП.

Надалі основним джерелом капітальних інвестицій в Україні залишаються власні кошти суб'єктів підприємницької діяльності та організацій (більше 2/3 їхнього загального обсягу) [11]. На перший погляд, така ситуація може свідчити про достатній рівень власних валових заощаджень (чистого прибутку та амортизаційних відрахувань) підприємств для

здійснення інвестицій, проте, наприклад, останні статистичні дані щодо розмірів чистих прибутків підприємств на кінець року та їх кореляційний зв'язок з розміром капітальних інвестицій за

власний рахунок цього не підтверджують (табл. 2), що свідчить про низький рівень капіталізації прибутку підприємств та перетворення його на джерело фінансування реальних інвестицій.

Таблиця 2

Кореляційна залежність капітальних інвестицій підприємств за рахунок власних коштів від чистого прибутку отриманого у попередньому році

Показники	Капітальні інвестиції за власні кошти підприємств та організацій в поточному році, млн грн.	Чистий прибуток (збиток) підприємств отриманий у попередньому році, млн грн.
2011	152279,1	13906,1
2012	156149,3	67797,9
2013	157122,0	35067,3
2014	154629,5	-22839,7
2015	184351,3	-590066,9
2016	248769,4	-373516,0
2017	288644,2	29705,0
Коефіцієнт кореляції (R)	-0,206	

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Натомість, аналіз за 2011–2017р.р. показав, що розмір капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій сильно корелює з середньорічною заборгованістю з оплати праці, а коефіцієнт детермінації складає $R^2=0,75$ (рис.4), тобто

власні інвестиційні ресурси підприємств збільшуються, в тому числі, рахунок несвоєчасної виплати заробітної плати працівникам, яка на початок 2018 р. складала 2,3 млрд. грн.

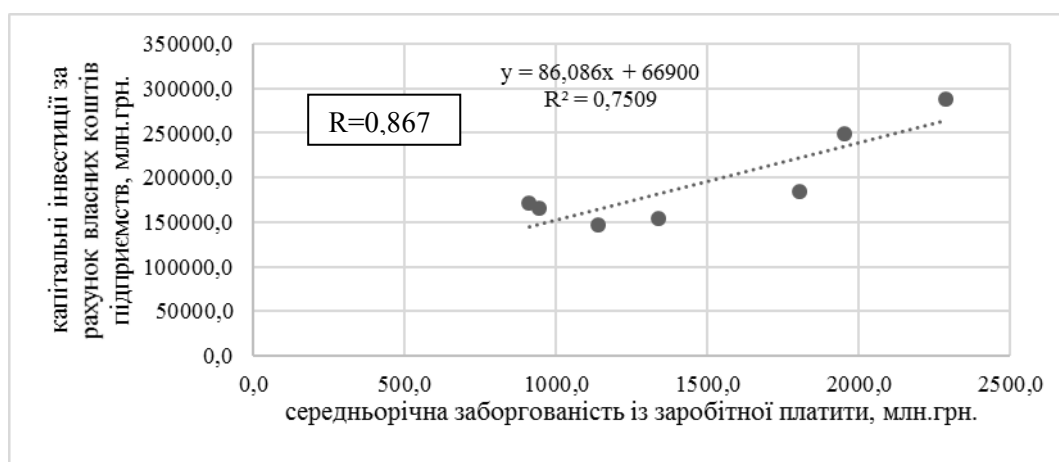


Рис. 4. Кореляційна залежність капітальних інвестицій підприємств за рахунок власних коштів від середньорічної заборгованості заробітної плати

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Шляхами стимулювання формування належних заощаджень бізнесу та підвищення рівня їх трансформації в інвестиції в межах національної економіки можуть стати наступні податкові заходи:

- забезпечення дієвості та контролю існуючих засобів податкового стимулювання та амортизаційної політики;
- поступовий відхід від галузевого чи регіонального підходу надання податкових пільг. Потрібно стимулювати не просто окремі галузі, а реальні процеси технологічного та технічного

оновлення, створення нових робочих місць як такі, незалежно від галузевої чи регіональної належності. Винятком, на нашу думку, може стати хіба надання додаткових податкових пільг підприємствам, які діють у депресивних регіонах;

- зміна існуючого механізму оподаткування прибутку підприємств для відновлення інвестиційно процесу. Одним із таких методів, що сьогодні жваво обговорюється, може стати добровільний перехід на оподаткування

розподіленого прибутку – податку на виведений капітал.

Для підвищення ефективності функціонування податкових стимулів в Україні необхідно забезпечити виконання таких умов:

- впровадити чіткі критерії надання податкових пільг (вони мають обмежити коло претендентів виключно тими суб'єктами підприємницької діяльності, які провадять прозору господарську і фінансову діяльність і дійсно мають наміри розвивати виробництво та створювати робочі місця;

- недопущення негативних наслідків для ринкової конкуренції;

- сформувати систему оцінки використання податкових стимулів та пільг, яка має включати показники економічної, соціальної та фіскальної ефективності.

Зростання інвестиційної діяльності пов'язане здебільшого з розвитком кредитування. Адже кредитна система, реалізуючи трансформаційну функцію, здатна на практиці перерозподіляти кошти в напрямі ефективного їх використання, перетворюючи залучені грошові ресурси суб'єктів ринку у реальний капітал.

В Україні, питома вага позикового капіталу в обсягах капітальних інвестицій в Україні

зменшилася з 15,2% в 2011 році до 7,5% в 2016 році, а розмір абсолютної їх величини у порівняльних цінах за цей період зменшився на 61,2% [12, с.359]. Аналіз співвідношення обсягу кредитів до ВВП, тобто «фінансова глибина економіки», показує, що в нашій державі цей показник з 2009 року постійно знижується (табл.3).

Також, на сьогодні більшість українських банків так і інших фінансових організацій згодні фінансувати більше короткострокові проекти, вартість яких відносно невелика. Реально ж лівова частка українських підприємств вимагають корінної реконструкції та модернізації. Результатом малих обсягів інвестицій в основний капітал – є виковий ступінь його зносу (який, наприклад, у промисловості, на кінець 2016 року складав 69,4%) та гальмування процесу інноваційного розвитку. Частка промислових підприємств, що впроваджують інновації, досі лишається низькою (18,9% у 2016 р. [13, с.85]), у той час як у розвинених країнах нормою вважається 60–80%. Позитивним є те, що питома вага довгострокових кредитів протягом 2016–2017 р.р. дещо збільшилася з 12–14% до 20–22%.

Таблиця 3

Кредитний портфель банківського сектору України

Період	Кредитний портфель банків		Питома вага короткострокових кредитів банків нефінансовим корпораціям (до 1 року), %	Питома вага довгострокових кредитів банків нефінансовим корпораціям (більше 5 років), %
	млн грн	у % до номінального ВВП		
2009	723 295	79,2	43,1	12,2
2010	732 823	67,7	41,6	13,7
2011	801 809	60,9	43,7	13,9
2012	815 142	57,9	49,0	12,2
2013	910 782	62,3	51,9	12,3
2014	1 020 667	65,1	43,6	13,6
2015	981 627	49,6	49,2	14,0
2016	998 682	41,9	37,2	19,7
2017	1 016 657	–	42,8	22,4
За три кв. 2017	998815	48,4	–	–

Джерело: складено за даними Національного банку України (<https://beta.bank.gov.ua/>).

Якщо проаналізувати надані кредити у розрізі галузей, то ми побачили переважне надходження банківських кредитів в оптову та роздрібну торгівлю (33,3% на кінець листопада 2017 року), що свідчить про акцент на кредитуванні за видами діяльності з коротким операційним циклом або ж у галузі з низькою доданою вартістю. Тому, перед державою стоїть також завдання створити сприятливі умови для

залучення інвестицій у високотехнологічні види промислової діяльності та з більшою часткою продукції підвищеної обробки, а також у виробництво із застосуванням енергоефективних технологій. Зростання попиту на низько кваліфіковану робочу силу лише поглиблюватиме диспропорції у професійно-кваліфікаційному розрізі. Адже, феноменом українського ринку праці є існування високого

інтелектуального потенціалу робочої сили, що не може бути ефективно використаною через брак високопродуктивних робочих місць (за винятком ІТ-галузі, значна частка якої працює в режимі аутсорсингу, тобто фактично на збільшення ВВП іноземних держав).

Однією із детермінант недостатнього використання кредитного ресурсу у інвестиційній діяльності в Україні є звісно висока ставка плати за його використання. Один із важливих засобів її зниження полягає у збільшенні обсягу грошових ресурсів у комерційних банках та інших фінансово-кредитних установах, насамперед за рахунок вкладів населення. Але, організовані форми заощаджень не досить привабливі для населення, як через зменшення реальних доходів населення

та їх заощаджень, так і через недовіру до фінансово-кредитної системи України, зокрема банківської, яку постійно підривають штучні та природні банкрутства. Лише протягом 2014–2017 р. р. в Україні збанкрутували 86 банків. В кінці 2016 р. через неплатоспроможність, також, відбулася націоналізація найбільшого комерційного банку – «ПриватБанку», а 99,9% акцій державного «Українського банку реконструкції і розвитку» продали китайській компанії.

Дані Національного банку України, які стосуються розміщення заощаджень населення у банківському секторі, показали, що за останніми роками обсяги депозитів у відносному вираженні (як частка до ВВП) зменшилися з 26,3% у 2014 р. до 18,7% у 2016 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Заощадження домогосподарств на депозитах банківських установ

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Депозити домогосподарств, млн грн.	275093	310390	369264	441951	418135	410895	444676	495313
ВВП у номінальних цінах, млн грн.	1082569	1302079	1411238	1454931	1586915	1988544	2383182	-
Депозити у % до ВВП	25,4	23,8	26,2	30,4	26,3	20,7	18,7	-
Частка депозитів на вимогу та до 1 року, %	60,4	56,5	54,9	47,3	56,4	70,3	67,7	70,1
Частка депозитів більше 2 років	6,2	6,8	7,3	3,3	3,5	3,8	1,2	1,3

Джерело: складено за даними Національного банку України (<https://beta.bank.gov.ua/>) та Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Аналізуючи структуру депозитів за термінами погашення, зауважимо, що населення України надає перевагу короткостроковим вкладам. Так, частка депозитів на вимогу та до 1 року складає більш як 2/3 усіх заощаджень, а частка вкладів на період більше двох років протягом 2010–2017р.р. зменшилися більш як у 5 разів.

Відповідно до інформації НБУ, у 2013р. населення України (без урахування АР Крим) зберігало поза банківською системою 290 млрд грн і 91,3 млрд дол. США. Це сумарно перевищує 1 трлн грн за обмінним курсом 2013 р. Залучення цих коштів на фінансовий ринок могло б сприяти серйозному зростанню обсягу кредитування бізнесу за доступними ставками, адже цей грошовий ресурс у 3,7 рази перевищує загальний обсяг інвестицій у 2013 р. і у 205 разів – обсяг іноземних інвестицій того ж року [3, с.7].

Вирішити проблему недостатнього забезпечення інвестиційними ресурсами

можливо за допомогою застосування економічних методів та інструментів, зокрема, податкових, що дозволяють залучити вільні грошові кошти домогосподарств на довгостроковій основі і інвестувати їх в економіку. Наприклад, світовий досвід демонструє наявність трьох форм стимулювання інвестиційної активності населення через прибуткове оподаткування:

- виведення з-під оподаткування прибутковим податком доходів від приросту інвестованого капіталу (Великобританія, Японія, Мальта, Казахстан, Латвія);

- включення в суму вирахування з прибуткового податку збитків, отриманих від пасивних інвестицій (США);

- включення в суму вирахування з прибуткового податку величини витрат (або їх частини), пов'язаних із здійсненням інвестицій [14, с.34].

Висновки. Ефективність інвестиційного процесу як реалізація його основних етапів (формування заощаджень – перерозподіл – ефективне використання як реальні інвестиції) визначається взаємозумовленістю і одночасним вирішенням системних вад двох політик в Україні: у сфері доходів та інвестиційної. Результативність першої дає змогу знизити диференціацію населення за рівнем доходів і забезпечити стійкий платоспроможний попит в економіці, який необхідний для розвитку національного виробництва та формування заощаджень держави, бізнесу і домогосподарств. Друга – визначає формування належної

інфраструктури фінансового ринку та стимулює інвестиції у пріоритетні галузі економіки. Населення, бізнес, а також і держава повинні отримати надійні та ефективні інструменти збереження та використання своїх заощаджень, у протидію вивозу капіталу за кордон, його “замороження” шляхом накопичення та збереження в іноземній валюті вдома.

Продовження наукових розвідок за даною проблематикою, полягає розробленні системи конкретних заходів (з відповідним набором інструментів, методів, тощо) щодо активізації внутрішнього інвестиційного процесу на всіх його етапах.

Список літератури

1. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? : Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – С.: 252.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.
3. Маршавін Ю. М. Інвестиційна політика як основний засіб подолання кризи у сфері зайнятості населення / Ю. М. Маршавін // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 3. – С. 3–7.
4. Маршавін Ю. М. Державна політика зайнятості в Україні: необхідність перезавантаження /Ю. М. Маршавін // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. № 7. – С. 679-685.
5. Вітряк Т.Б. Методичні аспекти моделювання залежності рівня зайнятості від обсягів капітальних інвестицій / Т.Б. Вітряк. // Інтелект ХХІ: науковий економічний журнал. – 2016. – №3. – С. 49 – 57.
6. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/izu/iz_u_u/izu0416.html
7. Лібанова Е.М. Україна: глибина нерівності / Е. Лібанова // Дзеркало тижня. Україна. – № 35. – 1 жовтня 2016. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://dt.ua/internal/ukrayina-glibina-nerivnosti-.html>
8. Шевяков А.Ю. Неравенство доходов как фактор экономического и демографического роста // Инновации. –2011.– №1. – С.7–19.
9. Цимбалюк С.О. Гідна оплата праці: теоретико-методологічні засади й індикатори оцінювання / С.О. Цимбалюк // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 373–379.
10. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік: аналіт.звіт /В.Безпалько,О.Кузяк, Н.Фрейк, І.Федець. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lev.org.ua/abca.html>
11. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 рр.: стат. збірник /За ред. І. С. Петренко; відп. за вип. О. А. Мислінський. – К: Державна служба статистики України, 2016. – 115 с.
12. Статистичний щорічник України за 2016 рік/ За ред. І. Є. Вернера. – К: Державна служба статистики України, 2017. – 610 с.
13. Наукова та інноваційна діяльність України [Текст]: стат. зб. / відп. за вип. О.О. Карамзіна. / К.: Державна служба статистики України, 2017. – 134 с.
14. Комарова Е.И., Булатова Ю.И. Налоговые инструменты стимулирования инвестиционной активности населения в России // Финансы и кредит. – 2014. – №47 (623). – С. 31–38.

References

1. Korchagin Y.A. (2005) Russian human capital: a factor of development or degradation? Monograph. Voronezh: TSIRE, 252 p.
2. Keynes J.M. (2002) "The general theory of employment, interest and money, M: Helios ARV, 352 p.
3. Marshavin Y. M. Investment Policy as the Main Tool for Overcoming the Crisis in the Occupation of Employment / Y. M. Marshavin // Labor Market and Employment. - 2015. - №. 3. - P. 3-7.
4. Marshavin Y. M. State employment policy in Ukraine: the need for reboot / Y. M. Marshavin // Economics and Society. - 2016. - №. 7. - P. 679-685.
5. Vitryak T.B. Methodological aspects of modeling employment dependence on capital investments volume / T.B. Windmill. // Intelligence XXI: Scientific Economic Magazine. - 2016 - №3. - P. 49 - 57.
6. The State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. - Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/izu/iz_u_u/izu0416.html
7. Libanova E. M. Ukraine: the depth of inequality / E. Libanova // Mirror of the week. Ukraine. – №.35. - October 1, 2016. [Electronic resource] .- Mode of access: <https://dt.ua/internal/ukrayina-glibina-nerivnosti-.html>
8. Shevyakov A.Y. Income inequality as a factor of economic and demographic growth // Innovations. -2011.- №1. - C.7-19.
9. Tsimbalyuk S.O. Dedicated labor remuneration: theoretical and methodological principles and evaluation indicators / S.O. Tsimbalyuk // Problems of the economy. - 2017. - №. 1. - P. 373-379.
10. Annual assessment of the business climate in Ukraine: 2016: analyst / V.Bezpalko, O.Kuzyak, N.Freyk, I.Fedets. - 2017. [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.lev.org.ua/abca.html>

11. Capital investment in Ukraine in 2010-2015: statistical collection / For editorship of I. S. Petrenko; O. A. Mislinsky, responsible for the issue. - K: State Statistics Service of Ukraine, 2016. - 115 p.

12. Statistical Yearbook of Ukraine for 2016 / For the editorship of I. E. Werner. - To: State Statistics Service of Ukraine, 2017 - 610 p.

13. Scientific and innovative activity of Ukraine [Text]: statistical collection / responsible for the issue of O.O. Karamzin / K.: State Statistics Service of Ukraine, 2017. - 134 p.

14. Komarova E.I., Bulatova Y.I. Tax instruments for stimulating the investment activity of the population// Finance and credit. - 2014 - №47 (623). - P. 31-38.

Аннотация

Людмила Чернецкая, Наталия Филипчук

**КАПИТАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ РЫЧАГ
ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

Проаналізовано проблеми забезпечення інвестиційного процесу в Україні, як послідовність його основних етапів: формування (акумулювання) заощаджень; їх перерозподіл; ефективне використання як реальні інвестиції. Визначено окремі податкові заходи стимулювання інвестиційної активності бізнесу та населення, умови забезпечення їх виконання

Ключевые слова: *капитальные инвестиции, этапы инвестиционного процесса, политика в области доходов, инвестиционная политика, налоговые инструменты стимулирования инвестиционной активности.*

Summary

Liudmyla Chernetska, Nataliia Filipchuk

CAPITAL INVESTMENT AS A KEY LEVER TO EFFECTIVE USAGE OF LABOUR FORCE

Effective usage of labor force potential, in particular increasing the employment level, requires the activation of investment processes as well as focusing attention on exploitation primarily internal capabilities of the country.

As the result of the survey confirms, there are several determinants that interfere investment development in Ukraine, such as: uneven public product distribution, depreciation and tax policy of investment stimulation ineffectiveness, inefficient directing of capital investments volume. It is proved, that ukrainian economy needs both favorable conditions improvement, which is going to help to form potential sources of investment (national savings) and increasing their norm also it requires stimulating actions for boosting the level of national savings transformation into investments and creation of appropriate environment for direct investment activities as well as increasing its efficiency. In turn, all of the listed foresees development of the system of specific sequential actions (together with corresponding set of tools, methods, efficiency indicators etc.) during all the stages of investment process.

Keywords: *capital investment, stages of the investment process, income policy, investment policy, tax incentives for investment activity.*

Стаття надійшла до редакції 19.03.2018

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ

УДК 330.341.4

JEL Classification: B 490; O 018

© Ковальова О. В., 2018

pd@iae.org.ua

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

Розглядаються теоретичні аспекти результативності структурної політики у розвитку економіки, а також методологічні положення та специфічні особливості оцінювання ефективності в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: структурна політика, оцінювання, теорія, методологія, регулювання, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Функціонування сільськогосподарського (аграрного) сектору економіки забезпечується різними за значимістю і важливістю факторами, які здійснюють вплив на організаційно-економічні та структурні зміни середовища господарювання. Одним із факторів зовнішнього впливу, що формує конструкцію відносин з виробництва та обміну, є структурна політика. Вона є представленням генеральної лінії у реалізації стратегічних пріоритетів із забезпечення максимально конкурентоспроможного розвитку аграрної галузі в усіх доступних її проявах. Це зумовлює актуалізацію питання методологічних засад оцінювання структурної політики, тому варто зосередитись на визначенні його концептуальних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова парадигма структурної політики, зокрема аспект методологічних засад оцінювання її результативності, отримала розвиток і поширення завдяки дослідженням таких науковців як: В.Г. Андрійчук [1] – визначення сутності методології досліджень у економічній науці аграрного профілю, встановлення певних рамок оцінювання, у тому числі і структурної політики; О.М. Бородіна [2] – актуалізація системного підходу в агроекономічних дослідженнях з розкриттям засад їх сучасної парадигми; Л.В. Гриневич [3] – визначення сутності структурної політики держави, теоретичне трактування її змісту в рамках методичних обґрунтувань засад державного управління; Є.М. Кирилюк [4] – обґрунтування методології дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях, що опосередковано визначають підвалини змісту структурної політики; О.Ю. Красільников [5] методологічний аналіз структурних змін в

економіці; Ю.М. Лопатинський [6] – запропоновано інституціональні засади оцінки структурних трансформацій економіки з визначенням методики оцінки результативності структурної політики в аграрному секторі; Ю.О. Лупенко [7] – обґрунтування методів оцінки результативності трансформацій аграрного сектору економіки на засадах системного економічного аналізу; Д.А. Міщенко [8] – розробка і апробація теоретико-методологічних засад аналізу функціональних характеристик механізму державного регулювання на прикладі аграрного сектору; Н.П. Перстнева [9] – розробка критеріїв класифікації показників оцінювання динаміки структурних змін у економічній системі, спричинених дією заходів структурної політики; Л.В. Шинкарук [10] – запропоновано всеохоплюючу системну методологію різноаспектного оцінювання результативності структурної політики в економіці транзитивного типу. Дослідження зазначених та інших науковців становлять системну методологічну базу розробки проблеми структурної політики та, зокрема, методологічних основ оцінювання її результативності в загальноекономічному та галузевому вимірі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальною необхідністю є подальший розвиток представленої проблематики в галузевому вимірі, зокрема – в аграрному секторі національної економіки. У питанні агроекономічному потребують теоретико-методичного уточнення, конкретизації аспекти оцінки структурної політики, до яких слід віднести напрями її реалізації.

Формулювання цілей статті. Основна мета статті – висвітлення методологічних засад оцінки результатів, що забезпечені заходами

управлінського впливу на розвиток економічної системи, визначених як наслідки структурної політики. Ставиться за мету розкриття теоретичних аспектів методології оціночного аналізу структурної політики, її особливостей у контексті специфіки аграрного сектору. Сукупність об'єктів у характеристиці зазначених положень становлять наукові напрацювання щодо змісту, призначення, засад, організаційних засад структурної політики, а також методичні підходи до оцінювання можливих результатів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значною мірою невирішеним у теоретико-методологічному плані є питання системного визначення засад оцінювання структурної політики щодо аграрного сектору економіки. Теорія і методологія оцінки базується на фрагментарності методичних рішень, що пропонується вирішити у тому числі за

обов'язкового врахування особливої специфіки агропродовольчого комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурні зміни у практиці господарювання в аграрному секторі економіки, а також не завжди правильні, на наш погляд, управлінські регуляторні рішення зумовлюють необхідність осучаснення методологічних підходів до оцінки результативності структурної політики. Теоретичні основи цієї проблематики за спектром охоплення питань результативності структурних змін, визначення сучасних підходів досить багатовимірні. Зокрема, у дослідницькому середовищі склалася відповідна методологія, яка представляється нами як сукупність складових елементів, що відповідають результатам економічного розвитку системи, щодо якої здійснюється оцінювання структурної політики (рис. 1).

<i>Сектори суспільного виробництва</i>		
Доіндустріальний	Індустріальний	Постіндустріальний
<i>Типи структурних зрушень</i>		
Прогресивні (інтенсивні)	Традиційні (інтенсивні або екстенсивні)	Регресивні (екстенсивні)
<i>Стан динаміки економічного зростання</i>		
Стагнація	Економічний спад	Прогресивні якісні зміни

Рис. 1. Складові методології формування системи оцінки структурних зрушень в економіці

**Систематизовано на основі опрацьованої літератури*

Результативність структурної політики полягає у змінах структури економіки, галузі, виробництва, організаційних формах підприємництва, структурних зрушеннях та ефективності. Ці ідентифікатори слід застосовувати для визначення наслідків управлінського впливу на динаміку функціонування господарського механізму агросектору в оцінках:

- структурних зрушень (підвищення продуктивності праці в галузі; рівень зайнятості й оплати праці; питома вага продуктів з високою доданою вартістю; структура експорту тощо);
- структурної ефективності (ступінь задоволення потреб населення в основних продуктах харчування і сільськогосподарській продукції; обсяг вкладу галузі у загальнодержавний ВВП; обсяг інвестицій та

якість інноваційної діяльності підприємств; динаміка прибутковості агробізнесу).

Оцінювання результативності структурної політики слід проводити визначенням результатів дії економічного механізму сприяння розвитку аграрного сектору на: мікро-, мезо-, макро- і мегарівні (табл. 1). Також пропонуємо комплексні індикатори пропорцій вкладу галузі у розвиток національної економіки, що відповідає пріоритетам державної структурної політики.

Показники структури виробництва в сільському господарстві, навіть кількісні (обсяг валового збору і площа використовуваних земель; натуральні результати діяльності галузі тваринництва і чисельність сільськогосподарських тварин) є такими, що дають змогу реальної оцінки результативності структурної політики на рівні галузі, у тому

числі в соціально-економічному плані. Адже важливість оцінки результативності структурної політики за значимістю багатовимірна, бо поділяється на: економічну – економічний розвиток; інноваційно-технологічну – стан науки та інноваційно-технологічне забезпечення; соціально-побутову – соціальна інфраструктура;

інституціональну – формування ринкових інституцій і системи нормативно-правового забезпечення аграрного бізнесу. Усе це – сектори структурних змін, на які спрямовується оцінка, а отримані результати матимуть методологічну цінність.

Таблиця 1

Загальноекономічні індикатори оцінки результативності структурної політики розвитку аграрного сектору

Рівень представлення результату	Індикатори
<i>Мікрорівень</i>	Середні показники розвитку підприємств
<i>Мезорівень</i>	Регіональний і галузевий аспект рівня розвитку
<i>Макрорівень</i>	Вклад у розвиток агробізнесу на загальнонаціональному рівні
<i>Мегарівень</i>	Вклад у результативність на глобальному рівні

**Запропоновано автором*

Функціональні аспекти пропонуємо виявляти в оцінці досяжності засад концепції сталого, відновлюваного, екологічно спрямованого розвитку, що для аграрного сектору є пріоритетом. Для більшої зрозумілості підходу пропонуємо вживати поняття «структурна політика сталого розвитку аграрного сектору» – це діяльність з управління й регулювання, яку здійснює держава по забезпеченню досягнення критеріїв сталості, збереження галузі для майбутніх поколінь за рахунок оптимізації витрат ресурсів і розумного споживання вироблених товарів. Також структурна політика сталого розвитку є одним із головних пріоритетів, організаційно-управлінських заходів стимулювання конкурентоспроможності, соціальної спрямованості виробництва.

До складових методологічних засад оцінювання результативності структурної політики слід долучити необхідність визначати характер «продуктових диспропорцій». Під продуктовими диспропорціями (пропорціями) розуміємо співвідношення між обсягами доходів або вартістю валової продукції за видами сільгосппродукції з прив'язкою до рівня задоволеності норм споживання продовольства.

Особливою слід визнати структурну політику щодо розвитку суб'єктів аграрного підприємництва різних форм господарювання. У плані опосередкованих оцінок структурної політики важливими є показники вкладу кожної категорії аграрних підприємств у формування мікроекономічних (середні показники на рівні підприємств), мезоекономічних (на рівні галузі, регіонів), макроекономічних (на рівні національної економіки) і мегаекономічних результатів (глобальний вимір). Конкретизоване представлення аналітичної оцінки

результативності структурної політики щодо розвитку аграрних формувань пропонуємо здійснити в загальноекономічному контексті їх місця та ролі, натуральних і вартісних ефектів. Дослідження повинно здійснюватися за кожною з форм підприємств, за законодавчою класифікацією тощо.

У оцінках структурної політики слід звертати увагу на динаміку структурних зрушень у галузі, період їх прояву після запровадження тих чи інших змін. Наприклад, які результати структурної перебудови в аграрному секторі економіки України після здійснення реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств у ринкові структури різних організаційних форм господарювання. Це найбільш яскравий приклад заходу структурної аграрної політики, що справив різний вплив на усіх представників аграрного соціуму, який тривалий час організаційно підпорядковувався колективній моделі господарювання. Донині є певне неприйняття нової моделі селянами, бо суб'єкти-наступники відмовилися від соціальної функції у розвитку села, поглибили ресурсну модель господарювання, яка позбавила селян засобів для існування. Цією тезою ствердно наголошуємо на тому, що в розробці засад оцінки результативності структурної політики обов'язково має значитися необхідність визначення ефекту дії інституцій.

Результативна складова структурної політики розвитку аграрного сектору може бути представлена у форматі аналізу рівня інтенсивності й екстенсивності галузі. Оцінка рівня як інтенсивності, так і екстенсивності може бути достовірною в разі визначення співвідношень експорту сільськогосподарської

сировини і аграрної продукції з високою доданою вартістю. Визначення зазначених співвідношень є необхідним для оціночних пропозицій щодо удосконалення національної аграрної структурної політики з усунення галузевих диспропорцій. Тому серед важливих критеріїв оцінки структурної політики слід виділяти: характеристики галузевої спеціалізації; співвідношення між внутрідержавним споживанням і експортом; характер і рівень інноваційного забезпечення; структуру підприємницьких формувань; розвиток ринкової інфраструктури.

Аналізуючи ситуацію, потрібно брати до уваги лише зіставні елементи, тобто ті, які відносяться до однієї економічної системи. На рівні аграрної галузі України, яка в останні роки піддана кардинальним організаційно-економічним трансформаціям у контексті оцінки результативності структурної політики, слід врахувати аспекти реструктуризації підприємств і їх адаптації до умов ринку. Оціненими мають бути також екзогенні й ендогенні структурні зрушення, вони за характером є еволюційні та революційні. Також необхідно обов'язково звернути увагу на методологію структурно-функціонального аналізу, яка може бути застосована при оцінюванні результативності структурної політики.

Отже, з огляду на те, що національна економіка транзитивна, результативність структурної політики в аграрному секторі економіки пропонуємо визначати із застосуванням методології структурно-функціонального, а також інституціонального аналізу. Підстава для такої пропозиції – можливість найбільш якісно обґрунтувати зміни у співвідношенні темпів зростання за окремими видами економічної діяльності, визначити пріоритети ефективного використання виробничих ресурсів для виробництва найбільш конкурентоспроможних видів продукції, а також сформулювати перспективну концепцію структури галузі та її спеціалізації. В методичному плані результативність структурної політики визначатиметься через аналіз структурно-функціональних зв'язків між елементами агроекономічної системи. Тобто потрібно досліджувати, оцінювати результати внутрішньогалузевих соціально-економічних і господарських взаємовідносин, їх структуру з позиції функцій економічних агентів.

Використання максимально широку сукупність показників формує реальну можливість забезпечення достовірної комплексної оцінки чинників економічних змін та інституційних перетворень, які відбулись у

процесі переходу до ринкової моделі господарювання й утвердження ринкового господарського механізму, формування конкурентоспроможності, забезпечення продуктивності, а також зміни структури галузевої економіки.

Пропонуючи до застосування при аналізі, оцінюванні результатів здійснення структурної політики в агросекторі методологію інституціоналізму і зокрема методику інституціонального аналізу, зазначимо, що в ситуації, коли об'єктом виступає сектор з фактично «постійною» транзитивністю, трансформаціями, які затягнулися – це є найбільш раціональний підхід. Спроможність інституціонального підходу до виявлення причинно-наслідкових зв'язків і неекономічних проблем на часі до застосування у дослідженнях економічних процесів, їх результативності.

Рамки інституціонального аналізу не є чітко визначеними, але його (аналіз) потрібно здійснювати стосовно залежностей, впливів інститутів на ефекти обміну, у даному випадку під цим ефектом розуміємо структурні трансформації, дохідність аграрного бізнесу тощо. Саме зміна інституційного середовища є як результатом відповідної структурної політики, так і структурна політика спрямовується на формування необхідного інституційного середовища.

У рамках інституціонального аналізу виникає методично обґрунтована можливість здійснення системно-функціонального аналізу результатів і необхідності структурних перетворень, а саме – результативності структурної політики за функціональними напрямками (підприємництво, екологізація виробництва, відносини власності тощо) й організаційно-структурними (спеціалізація, інфраструктура, кооперація тощо).

Досліджувана проблема особливо потребує інституціонального аналізу, адже перед нами стоїть завдання визначення результативності структурної політики в рамках надзвичайно тривалого періоду кардинальних трансформацій аграрного сектора економіки України від моделі адміністративно-централізованої до ринкової, з необхідністю орієнтації її розвитку на вирішення проблем соціуму. Тут об'єктом визначень результатів структурної політики вважаємо реструктуризацію показників за: галузями (рослинництво, тваринництво); видами продукції сільського господарства; переробною галуззю; категоріями суб'єктів господарювання та їх спеціалізацією; оцінками інфраструктури ринку (табл. 2).

Сукупності оціночних ефектів структурної політики для аналізу її результативності

Оціночна сукупність	Оціночні ефекти
Сільськогосподарське виробництво	Динаміка обсягів і зміни структури за галузями (рослинництво, тваринництво)
Сільськогосподарські товаровиробники	Динаміка кількості і структури суб'єктів, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції
Продукція галузі рослинництва	Динаміка обсягів і структури виробництва продукції рослинництва за видами
Продукція галузі тваринництва	Динаміка обсягів і структури виробництва продукції тваринництва за видами
Експорт сільськогосподарської продукції	Динаміка обсягів і структури експорту сільськогосподарської продукції
Розвиток ринкової інфраструктури	Динаміка створення суб'єктів ринкової інфраструктури
Державна підтримка й економічне регулювання	Динаміка бюджетної підтримки
Ресурсний потенціал	Динаміка наявності земельних, трудових та інших ресурсів

**Розроблено автором на основі власних досліджень і опрацьованої літератури*

У масштабі оцінки макроекономічних результатів і динаміки зміни значимості аграрного сектора для усієї економіки України потрібно досліджувати тенденції: обсягів випуску товарів і послуг; доходів; зайнятості; задіяння землі і капіталу. Окрім безпосередньо виробництва продукції галузей рослинництва і тваринництва, необхідно враховувати її переробку у кінцеві продукти продовольчого споживання.

На мегарівні (глобальний) під оцінку підпадають експортні характеристики аграрного сектору за структурою постачання сільгосппродукції та продовольства на зовнішній ринок. Має бути представлена порівняльна оцінка цін на світових ринках, обсяги експорту та доходів у динаміці за роками, за період з початку ринкових трансформацій у 1991 р. Логіка вибору цього періоду в тому, що саме у 1991 р. започатковано відкритість економіки України, а структурна політика ідеологічно тією чи іншою мірою сприяє становленню конкурентного ринку. Оцінювання експортно-імпортних відносин дасть можливість визначитися, наскільки змінилися залежності вітчизняного виробника від зовнішнього ринку та як зростання експорту сировини вплинуло на загальну структуру виробництва в галузі.

У дослідженнях результативності структурної політики враховуємо такі економічні показники (на усіх рівнях) як: виробництво валової продукції, у тому числі на 1 працюючого, на 1 особу населення; обсяг отриманого прибутку – на 1 та на 100 га с.-г. угідь; рівень рентабельності виробництва продукції та діяльності підприємств;

співвідношення між прибутковими і збитковими підприємствами.

Одним із індикаторів результативності структурної політики в аграрному секторі вважаємо співвідношення між експортом та імпортом агропродовольчої продукції, експортом сировини і головних до споживання товарів.

Методично економічний ефект як наслідок структурної політики виявляється у збільшенні обсягів випуску товарів і послуг, валової доданої вартості, прибутку, виручки від експорту, економії матеріальних і трудових ресурсів. Пропонуємо оцінювати кожен з показників окремо, але в динаміці за роками й у порівняльному вираженні. Загальний підхід – методичне втілення аналізу результатів структурної політики в конструкції «витрати-випуск», кожен з названих показників характеризує окремий аспект її формування.

Вважаємо, що аграрний сектор як галузь у розробці методологічних засад оцінювання результативності структурної політики слід представити як один великий інвестиційний проект, реалізацію якого в організаційно-управлінському плані забезпечує держава – провідник структурної політики. Зазначене взято нами за основу розробки методологічних засад і методичного підходу до визначення результативності структурної політики в аграрній сфері. Як зазначалося, ефекти структурної політики представлені на мікро-, мезо-, макро- і мегарівні й це також потрібно враховувати.

Також, на наше переконання, результативність структурної політики слід оцінювати з погляду соціоекономічної орієнтації аграрного сектора, тобто із визначенням якості

забезпечення населення продовольством, промисловості сировиною і реалізації експортного потенціалу. Тож врахування при оцінках потребує рівень матеріального добробуту сільського населення, демографічна ситуація, зайнятість, оплата праці та її продуктивність, забезпечення вирішення освітніх та інших соціально-побутових потреб, транспортні проблеми тощо. Тобто в оцінці потрібно вибудовувати ланцюг залежностей у системі аналізу результатів виробництва сільськогосподарської продукції – задоволення соціально-економічних потреб села як життєвого середовища, яке залежить від рівня ефективності аграрного сектора, а значить від структурної політики.

Оціночним наслідком реалізації структурної політики є розвиток аграрного ринку та його інфраструктури, а також результати балансування попиту-пропозиції. При дослідженні балансу попиту й пропозиції виникає об'єктивна спроможність визначити рівень збалансованості виробництва товарів сільськогосподарського походження і задоволеності потреб суб'єктів їхнього споживання. В методиці такого аналізу мають

бути представлені факти цінового характеру, а також ємність ринку та доходність агропродовольчого бізнесу. Загалом такі дослідницькі пріоритети підпадають під можливість оцінювання ефективності, дієвості регуляторної політики держави щодо її впливу на ефективність функціонування ринків сільськогосподарської продукції та продовольства.

Висновки. Методично оцінювання результативності структурної політики має базуватися на ретроспективному аналізі й визначенні результатів економічної діяльності в аграрному секторі економіки в ув'язці з агрополітичними рішеннями. Так виникає можливість для поглибленого інституціонального аналізу умов, процесів, що забезпечують соціально-економічний розвиток, зокрема рішень державних органів з регулювання. При оцінці структурної політики за певний період часу та моделюванні її на перспективу виникає можливість зіставлення вигод і витрат, яких набула (набуде) галузь із впровадженням того чи іншого управлінського рішення в регуляторній системі.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 87–94.
2. Бородіна О. М. Системний підхід у сучасних агроекономічних дослідженнях / О.М. Бородіна // Економіка та прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 39–48.
3. Гриневич Л.В. Теоретичні аспекти формування структурної політики держави / Л.В. Гриневич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2. – Т.2 – С. 146–148.
4. Кирилюк Є.М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях / Є.М. Кирилюк, А.М. Прошчалікіна // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 172–179.
5. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике: монография / О.Ю. Красильников. – Саратов: СГУ, 2001. – 161 с
6. Лопатинський Ю.М. Базис інституційної трансформації аграрного сектора / Ю.М. Лопатинський // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2/1. – С. 8–11.
7. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектору економіки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 49–51.
8. Міщенко Д.А. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: теорія та методологія : монографія / Д.А. Міщенко. – Дніпропетровськ : Дніпроп. держ. фін. акад., 2014. – 308 с.
9. Перстнева Н.П. Критерии классификации показателей структурных различий и сдвигов / Н.П. Перстнева // Экономические науки. – 2012. – № 3. – С. 478–482.
10. Шинкарук Л.В. Взаємозв'язок структурних трансформацій та економічного зростання України / Л.В. Шинкарук // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 180–185.

References:

1. Andriychuk, V. G., 2016. Essential aspect of the methodology of scientific research. Economy of the agroindustrial complex, 7, pp. 87–94.
2. Borodina, O. M., 2004. System approach in modern agroeconomic studies. Economics and Forecasting, 4, pp. 39–48.
3. Hrynevych, L.V. (2014), «Theoretical aspects of state structural policy», Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, vol. 2, pp. 146–148.
4. Kyryliuk, Ye. M. and Proshchalykina, A. M. (2011), “Research methodology of studying of the transformation processes of economic systems in modern theories”, Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky, vol. 4, pp. 172–179.
5. Krasil'nikov, O. Ju. (2001), Strukturnye sdvigi v jekonomike [Structural shifts in the economy], Izdvo SGU, Saratov, Russia

6. Lopatynskiy, Yu.M. (2013), "The basis of the institutional transformation of the agrarian sector", Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Ekonomika, vol. 18 – 2/1, pp. 8-11.

7. Lupenko, Yu. O. (2007), "System transformations of the agrarian sector of economy", vol. 5, pp. 49-51.

8. Mishchenko, D. A. (2014). Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy: teoriia ta metodolohiia Mechanisms

of state regulation of developing agricultural sector in Ukraine], monograph, Dnipropetrovsk State Academy of Finance, Dnipropetrovsk, Ukraine, 308 p.

9. Perstneva, N.P. (2012) «Criteria and indicators of structural differences shifts», Jekonomicheskie nauki, vol. 3, pp. 478 – 482.

10. Shynkaruk, L.V. (2015), «The relationship of structural change and economic growth in Ukraine», Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal, vol. 9, pp. 180–185.

Аннотация

Елена Ковалева

ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Раскрываются теоретические аспекты результативности структурной политики в развитии экономики, а также методологические положения и специфические особенности оценивания эффективности в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: структурная политика, оценивание, теория, методология, регулирование, аграрный сектор.

Summary

Olena Kovaleva

ESTIMATES OF THE EFFECTIVENESS OF STRUCTURAL POLICY IN THE AGRICULTURAL SECTOR: THE METHODOLOGICAL FOUNDATIONS

The theoretical aspects and the substantiated methodological positions of the evaluation of the structural policy effectiveness in the agrarian sector of the economy with the features of the branch development in the transitive economic system are substantiated. The components of the methodology of estimating the effects of structural changes in the economy with the priority given to their type and the state of the dynamics of institutional changes are determined. An indicative approach to the definition of the effectiveness of structural policy in the agricultural sector of the economy is proposed, based on the general economic indicators of the level of functioning of economic relations – micro level (enterprise), meso level (region, branch), macro level (national), mega level (global relations). The approach to the evaluation of the structural policy principles is formulated taking into account the coordinates of the sustainability of the agrarian sector functioning of the economy, in particular the priorities in its achievement to ensure the priority of economic growth. The aspects of the behavior of economic entities in the market mechanism, which are derived from the actions of state regulation and management, in particular as part of the support measures, are identified. The priorities of structural evaluations of the effectiveness of structural policy are outlined based on the analysis of the level of innovation of the branch, the institutional composition of the subjects of management.

A logical set of estimating parameters is presented which correspond to the effect of evaluation of structural policy on the effectiveness of its implementation at different levels of the market hierarchy of the branch. The author's vision of the elements of the methodology for assessing the structural policy of the agrarian sector of the economy was formed on the example of Ukraine, which is characterized by signs of institutional instability.

Keywords: structural policy, evaluation, theory, methodology, regulation, agrarian sector.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2018

УДК 631.13

JEL Classification: Q 120, Q 150

© Щурик М.В., 2018

mvs1949@ukr.net

Університет Короля Данила, Івано-Франківськ

ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ І ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА:
ПЕРСПЕКТИВИ Й ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

Досліджено сучасний стан функціонування вітчизняних малих і середніх сільськогосподарських підприємств та господарств населення. Визначено особливості діяльності особистих селянських та фермерських господарств, зокрема тих, що знаходяться у Карпатському макрореґіоні. Проаналізовано зарубіжний досвід організації діяльності та державної підтримки означених сільгоспідприємств.

Запропоновано ряд заходів, які сприятимуть розвитку вітчизняних особистих селянських та фермерських господарств. Визначено пріоритетні напрямки та перспективи їх розвитку з урахуванням особливостей макрореґіону, а також беручи до уваги досвід функціонування таких господарств у країнах ЄС.

Ключові слова: господарства населення, фермерські господарства, приватизація, земля, виробництво, перспектива, громади.

Постановка проблеми. Аграрна та земельна реформи в Україні не створили умов для успішного розвитку малих і середніх сільськогосподарських підприємств, господарств населення. Особливо це стосується аграрного сектора Карпатського макрореґіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформація земельних відносин у вітчизняному аграрному секторі призвела до радикальних перетворень. Передусім це стосується малих і середніх сільськогосподарських підприємств, особистих селянських господарств, корпоративних та інших агроформувань. Лейтмотивом аграрних перетворень, як засвідчує ретроспективний аналіз, були заходи роздержавлення, паювання й приватизації землі й майна колишніх сільськогосподарських підприємств, на базі яких створювались нові форми господарювання. Втім, як засвідчують результати досліджень науковців, реформування аграрного сектору часто проводилось без адекватного наукового супроводу, про що засвідчує оцінка приватизації землі громадськістю. З цього приводу В.М.Геєць зазначає: «Що ж стосується передання в приватну власність землі, то число тих, хто не підтримує приватизацію землі, зросло майже у 4 рази (в порівнянні з 1990рр.), і станом на 2015р. досягло понад 53 %, а кількість тих, хто позитивно ставиться до цього, різко знизилась» [1, с. 15].

Суперечності реформування аграрного сектора висловлюються науковцями також з приводу проведення заходів роздержавлення й паювання, формування власника земель у аграрному секторі. Проблема створення у країні ефективного власника є, насамперед, проблемою держави і не може бути розв'язана лише зміною

форм власності. В Україні роль власності у такому контексті не розглядається, а умови господарювання вибудовуються з потреб олігархічного бізнесу, а не суспільства [2, с. 23]. В даному випадку йдеться про те, що державою підтримується створення й розвиток корпоративних агрогосподарств без достатнього врахування суспільних інтересів. Ще в минулому столітті світова наука і практика почали розглядати аграрне зростання не як кінцеву мету, а як засіб соціально-економічного розвитку суспільства, і в першу чергу – його сільської складової. Такий підхід зберігається дотепер [3, с. 56].

Значний поштовх у розвитку за результатами аграрних реформ на селі одержали особисті селянські господарства. Матеріали вибіркового обстеження домогосподарств з питань економічної зайнятості населення засвідчують, що їх чисельність становить від 2,2 до 2,7 млн. осіб. Зайняті в ОСГ нині становлять майже 77 % загальної кількості зайнятих в аграрній сфері і приблизно 40 % від усього зайнятого сільського населення [4, с. 84].

За результатами ринкових трансформаційних реформ у вітчизняному аграрному секторі було створено також значну кількість малих і середніх агроформувань, у складі котрих найбільшу питому вагу займають фермерські господарства, приватні підприємства, виробничі й обслуговуючі кооперативи тощо. Втім, як засвідчують наші дослідження їх діяльності, нині немає достатньо чіткого обґрунтування наукових засад, кому слід віддати пальму першості у перспективі розвитку.

Постановка завдання. Запропонувати перспективи й вектори розвитку особистих селянських і фермерських господарств у

Карпатському макрорегіоні, виходячи з його особливостей, а також досвіду функціонування таких агроформувань у країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведення земельної й аграрної реформ спричинили до радикальних змін у розвитку особистих селянських і фермерських господарств Карпатського макрорегіону. Вони засвідчують про те, що на досліджуваній території значно швидше розвиваються господарства населення. Натомість фермерські господарства, особливо за останні п'ять років, не одержали швидкого розвитку. Означене потребує наукової оцінки причин, які спричинили до перекосів у формуванні та встановленні перспектив розвитку фермерських і особистих селянських господарств у макрорегіоні. Нині, як засвідчують результати досліджень науковців, індивідуальний сектор краще забезпечує селян робочими місцями та забезпечує переважаюче виробництво окремих сільськогосподарських культур. Майже 2,6 млн. осіб працездатного віку є самозайнятими у сільськогосподарському виробництві (4,7 млн. сільських домогосподарств). Ними вирощуються більш трудомісткі та менш рентабельні види продукції, зокрема: майже 97 % картоплі, 89 % овочів відкритого ґрунту, 63 % овочів закритого ґрунту, 90 % продовольчих баштанових культур, 84 % плодово-ягідних, 80 % молока, 75 % м'яса ВРХ... [5, с. 71-72].

Поштовхом у розвитку домогосподарств у вітчизняному аграрному секторі, як засвідчують дослідження, були заходи, пов'язані з роздержавленням, паюванням та приватизацією сільськогосподарських земель. При цьому значно зросли розміри земельних площ. Згідно з прийнятим новим Земельним кодексом України норма площі, що безпосередньо переходить у власність громадян для ведення ОСГ, законодавчо збільшено з 0,6 до 2,0 га [6]. До речі, донині в науковому та законодавчому рівні немає однозначного визначеного поняття «особисте підсобне господарство», «одноосібне сімейне господарство», «господарство населення», «домогосподарство» тощо. В Земельному кодексі України використано термін «особисте селянське господарство». Офіційними органами державної статистики часто використовуються дефініції «домогосподарства», «господарства населення». Така різноманітність понять, які використовуються для тлумачення діяльності громадян (селян), часто призводить до двозначності, помилковості тощо. Об'єктивним і виправданим, на нашу думку, має стати термін «особисте селянське господарство» як форма господарювання.

Нині в підпорядкуванні ОСГ зосереджено більше половини земель сільськогосподарського призначення. Зокрема, в Карпатському макрорегіоні питома вага сільгоспземель ОСГ становить близько 80 % (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір землекористування громадян (без фермерських господарств) у Карпатському макрорегіоні станом на 01.01.2016р.

(тис. га)

	Кількість власників землі та землекористувачів	Сільськогосподарські угіддя					
		Всього	З них				
			рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища
А	1	2	3	4	5	6	7
Україна	24 954 846	15706,4	11655,8	113,4	605,1	1166,2	2165,9
Закарпатська	727 204	344,1	162,5	-	21,9	75,3	84,4
Івано-Франківська	1 061 617	366,2	258,3	4,9	14,1	62,8	26,1
Львівська	1 332 315	734,1	483,6	-	20,2	105,5	124,8
Чернівецька	704 109	318,3	205,8	-	24,7	31,6	56,2
Разом по макрорегіону	3 825 245	1762,7	1110,2	4,9	80,9	275,2	291,5

*За даними Державного агентства земельних ресурсів України

Ми не випадково аналізуємо обсяги сільськогосподарських земель, які за результатами проведення земельної реформи було надано в користування й власність ОСГ. Саме сільськогосподарські землі як ресурс забезпечили, в основному, нарощування обсягів валового виробництва сільськогосподарської продукції.

Дослідження господарської діяльності ОСГ засвідчують про те, що потенціал використання земельних ділянок селянами далеко не вичерпаний, оскільки із 4136,8 тис. особистих селянських господарств лише 323,1 тис. (або 7,8 %) мають сільськогосподарську техніку. Тому важливим для певної частини цих господарств, які продуктивно працюють, є створення

належних умов для розвитку (в тому числі довгострокове кредитування на прийнятній основі, фінансовий лізинг, доступ до розвитку інфраструктури аграрного ринку), які б сприяли їх успішній трансформації у фермерські господарства [7, с. 78-79].

Аналіз структури сільськогосподарських угідь засвідчує, що в її складі досить високою є доля ріллі. Невідомо, чому в малоземельній Івано-Франківській області 4,9 тис. га займають площі,

зайняті під перелогами. Принагідно зазначимо, що в макрорегіоні з кожним роком зменшується середній розмір площ землі домогосподарств. В Івано-Франківській області, котра є типовою для макрорегіону, вона зменшилась з 0,95 у 2015р. до 0,85 у 2017р.

Крім того, абсолютна більшість сільських домогосподарств не мають сформованої матеріально-технічної бази, що гальмує імплементацію новітніх технологій (табл. 2).

Таблиця 2

Здійснення окремих заходів з ефективного ведення господарства сільськими домогосподарствами [8, с. 229]

(відсотків)

	2005	2010	2013	2014	2015
Домогосподарства, що використовують:	72,0	72,5	80,2	77,3	83,5
мінеральні добрива					
органічні добрива	91,9	83,9	90,3	93,0	94,6
засоби захисту рослин	59,9	67,0	81,8	79,4	80,1
безплужний обробіток землі	0,2	-	-	0,0	0,0
районовані сорти сільськогосподарських рослин	5,5	4,2	1,4	2,6	0,0
вапнування ґрунтів	2,8	0,3	-	0,0	0,1
сівозміну	47,6	63,4	54,5	54,3	59,2
іригацію земель	0,2	-	-	-	-
племінних плідників	2,9	1,5	-	-	-
штучне запліднення тварин	13,8	8,5	14,9	11,7	6,0
ветеринарні перевірки	71,2	43,9	56,0	50,5	43,9
санітарну обробку тваринницьких приміщень	20,3	5,9	10,2	9,7	6,9
санітарний контроль якості молока	3,7	4,1	10,9	8,7	6,7

Аналіз засвідчує, що позитивна динаміка обсягів внесення мінеральних, органічних добрив, а також засобів захисту рослин, не відображає дійсного стану поліпшення складу ґрунтів, оскільки їх застосування у розрахунку на 1 га площі залишається мізерним. На 1 га вносилося органічних добрив 0,5 т/га при потребі 40-45 т/га. Більше того, з кожним роком катастрофічно зменшується поголів'я худоби – виробника гною.

Сумнівним, на наше переконання, слід вважати відсоток запровадження домогосподарствами сівозмін, оскільки їх нарізання потребує адекватного розміру земельної площі, котрої селяни не мають.

Поряд із домогосподарствами активну участь у сільськогосподарському секторі економіки прийняли фермерські господарства. Однак, вони, як засвідчують дані офіційної державної статистики, не одержали значного розвитку (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка кількості фермерських господарств у аграрному секторі Карпатського макрорегіону [9, с. 333]

(на кінець року; одиниць)

	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	32 748	32 932	33 115	33 084	32 303
Закарпатська	1 117	1 104	1 030	977	883
Івано-Франківська	414	455	445	444	445
Львівська	855	835	786	760	727
Чернівецька	667	636	626	601	585
Разом по макрорегіону	3 053	3 030	2 887	2 782	2 640

За період 2011-2015 рр. кількість фермерів в макрорегіоні зменшилась на 413 одиниць. Втім, сприймати однозначно негативно цей процес недоцільно, оскільки не всі підприємства змогли пристосуватись до умов господарювання,

механізму регулювання їх діяльності. Йдеться про вплив об'єктивних і суб'єктивних чинників на розвиток фермерства. Ретроспективний аналіз становлення й розвитку сільськогосподарських підприємств у аграрному секторі Карпатського

макрорегіону засвідчує про певні особливості. Найбільш поширеними формами господарювання в макрорегіоні в довоєнний період тут були фільварки та заможні приватні господарства селян. Після захоплення території досліджуваного макрорегіону Радянською Росією вони були експропрійовані. Натомість було створено колгоспи і радгоспи та одночасно ліквідовано приватну форму власності на землю.

Звісно, що успішна діяльність нових агроформувань потребує часу.

Успішний розвиток фермерських господарств визначається багатьма чинниками. В їх складі ключова роль належить розміру земельних угідь. За даними Державного агентства земельних ресурсів України станом на 01.01.2016р. вони становили (табл. 4):

Таблиця 4

Площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств Карпатського макрорегіону станом на 01.01.2016р.

(тис. га)

	Сільськогосподарські угіддя					
	всього	рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища
Україна	4418,2	4190,7	1,6	21,0	62,2	142,7
Закарпатська	10,5	8,6	-	0,3	0,7	0,9
Івано-Франківська	24,2	21,4	0,1	0,3	1,0	1,4
Львівська	47,7	42,2	-	0,2	3,2	2,1
Чернівецька	28,3	25,5	-	1,8	0,6	0,4
Разом по макрорегіону	110,7	97,7	0,1	2,6	5,5	4,8

Порівнюючи площі сільськогосподарських угідь фермерських господарств (110,7 тис. га) та господарств населення (1762,7 тис. га) видно, що фермери мають у володінні й підпорядкуванні значно менший земельний фонд.

Узагальнюючи рівень господарювання фермерських господарств у аграрному секторі Карпатського макрорегіону та порівнюючи його з країнами ЄС, можна з впевненістю констатувати, що вони, в порівнянні з домогосподарствами, фермерами європейських країн, не одержали належного розвитку. Це при тому, що на найвищому державному рівні постійно декларується пріоритетність зазначених сільськогосподарських підприємств.

Протиріччя, невизначеність, невдачі в розвитку вітчизняних фермерських господарств та ОСГ потребують проведення адекватних наукових досліджень на предмет перспективи їх діяльності, а також участі у суспільному відтворювальному процесі. Розв'язання цього завдання, на наше глибоке переконання, слід вважати доленосним, стратегічним та надзвичайно актуальним. Тут доцільно звернутись до досвіду функціонування сільського господарства в країнах ЄС, переважна

більшість з яких організовують свою діяльність в рамках САП (спільної аграрної політики). До речі, з бюджету за програмою САП в європейських країнах на підтримку сільськогосподарського сектора економіки виділяється понад 50 % усіх коштів. За підрахунками науковців, якби в Україні на підтримку аграрної сфери виділялось би лише 10 % коштів бюджету, то через 3-4 роки наша країна стала б лідером з виробництва сільськогосподарської продукції в Європі. При цьому вирішили би не лише економічні, а й соціальні, екологічні та інші важливі проблеми суспільства. Для прикладу, в Україні частка витрат на харчування нині становить близько 52 %. Натомість рівень забезпеченості продуктами сільського господарства внутрішнього виробництва в Німеччині становить близько 90 %. Кожен житель країни витрачає при цьому на продукти харчування лише 10 % у середньому від усіх своїх витрат [10, с. 167].

Одним із суттєвих чинників, який гальмує розвиток фермерства в Україні залишається недостатня фінансова допомога держави, про що переконливо засвідчує інформація табл. 5.

Таблиця 5

Державна фінансова підтримка вітчизняних фермерських господарств за бюджетною програмою 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам»

	2009	2011	2012	2013	2014
Кількість фермерських господарств, од.	41 906	40 965	40 676	40 856	40 752
Передбачено, млн. грн.	27,2	28,0	26,8	27,9	27,9
Використано, млн. грн.	8,1	21,2	6,4	6,3	-

Кількість фермерських господарств, які отримали кредити, од.	138	138	45	35	-
--	-----	-----	----	----	---

*Матеріали офіційного сайту Українського державного фонду підтримки фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udf.gov.ua/>

Гальмує розвиток фермерських господарств в Україні також відсутність адекватних засад залучення агропідприємствами кредитів. Зокрема, в 2015 році з 2267 підприємств Карпатського макрорегіону залучали кредити лише 38 одиниць. При цьому кредитна ставка у національній валюті коливалась в межах 15,0-30,0 %, натомість в країнах ЄС вона складає 1,5-2,0 %. Аналіз кредитних угод між комерційними банками та фермерськими господарствами засвідчує, що вони складаються виключно в інтересах банківських установ. На жаль, альтернативи нинішнім банкам в Україні немає.

Слабкість функціонування фермерських господарств пояснюється також відсутністю конструктивної, зрозумілої, стабільної політики щодо фінансової допомоги з державного й місцевих бюджетів. Аналіз засвідчує, що державою щорічно надаються достатньо великі обсяги фінансової бюджетної допомоги аграрному сектору. Втім, із загальної суми понад 80 % коштів осідає на рахунках великих агрохолдингів, оскільки чинний фінансовий механізм практично повністю ігнорує адресність, цільовість, прозорість надання фінансової допомоги.

Вирішити завдання організації ефективного державного фінансування можна завдяки створенню реєстру фермерських господарств, запровадженню адресності, визначення, куди саме слід направляти кошти: на створення сучасної матеріально-технічної бази, імплементацію новачій і новітніх технологій, придбання насіннєвого матеріалу, племінних тварин, підготовку кадрів тощо. Звісно, що не всі фермерські господарства мають претендувати на фінансову допомогу, оскільки в загальній їх кількості є такі, що потенційно не можуть організувати відтворювальний господарський процес відповідно до вимог і потреб сучасності. Фінансову допомогу, преференції слід надавати лише тим фермерам, які потенційно здатні організувати виробничу діяльність, яка відповідатиме суспільним потребам. Саме суспільство має стати індикатором прийняття рішень, які стосуються фінансової допомоги.

Ретроспективні дослідження засвідчують, що при прийнятті рішень щодо фінансової допомоги фермерам часто мали місце зловживання, корупція провладних структур. На наше глибоке переконання, подолати корумпованість можна шляхом делегування засад надання фінансової допомоги об'єднаним територіальним громадам

(ОТГ). Саме місцеві громади володіють найбільш повною і об'єктивною інформацією, що стосується виробничо-фінансової діяльності, матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств. Не всі фермери мають мати право на одержання грошових коштів з бюджету, заохочувальних внутрішніх і зовнішніх фондів. Щоби подолати невизначеність при прийнятті рішень надання фінансової допомоги слід встановити потенціал фермерського господарства, рівень його використання, можливості розв'язання соціально-економічних і екологічних завдань тощо. Йдеться про індикатори, на які слід орієнтуватись при прийнятті не лише рішень про доцільність і обсяги виділення коштів із бюджетів для потреб фермера, а й враховувати інші складові діяльності. Адміністративне управління має враховувати зовнішні та внутрішні екстерналиї при прийнятті рішень щодо форм і прав власності на природні об'єкти, їх обмежень, отримання платежів за володіння природними об'єктами та їх використання, видачі дозволів і ліцензій, вилучення та забруднення природних об'єктів тощо [11, с. 76].

Очевидною є потреба запозичення досвіду регулювання розвитком і діяльністю фермерських господарств в країнах ЄС. Передусім це стосується механізму фінансування САП. Фермерські господарства мають стати локомотивом розвитку серед усіх інших агропідприємств. Перспектива, майбутнє саме за ними.

Значно краще, як нами зазначалось вище, організовують свою діяльність у сільськогосподарському секторі домогосподарства. Йдеться про успіхи у використанні земельних ділянок, обсяги виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, продуктивність праці тощо. Втім, за загальними позитивними показниками функціонування індивідуальних одноосібних господарств мають місце суттєві недоліки: по-перше, індивідуальний сектор при організації діяльності на приватизованих земельних ділянках переслідує перш за все особисті, а не суспільні інтереси; по-друге, більшість власників і користувачів земель у індивідуальному секторі розцінюють право власності на земельні ділянки в якості панацеї її недоторканності, всюдозволеності у її використанні, що унеможливує організацію суспільного контролю за якістю ґрунтів, станом

екології, рівнем засміченості й забрудненості; по-третє, часто власниками земель домогосподарств є особи, що проживають далеко за межами населеного пункту, родичі, особи, що відійшли у вічність, виїхали на постійне місце проживання за межі України, діти тощо; по-четверте, більше половини власників (у Карпатському макрорегіоні дві третини) є особи похилого віку, фізично немічні, використовують патріархальні методи організації сільськогосподарського виробництва. Складність полягає насамперед у тому, що абсолютна більшість індивідуальних господарств населення не змогла та не зможе в найближчій оглядовій перспективі організувати сучасне сільськогосподарське виробництво. За нашими розрахунками (а ми про це неодноразово наголошували) в досліджуваному макрорегіоні лише 5-7 % громадян зуміли налагодити відтворювальний процес відповідно до вимог, які ставить ринок. Ще 10-12 % зможуть це зробити при одержанні адекватної допомоги держави та ОТГ. Всі інші (80 %) не зможуть забезпечити організацію аграрної діяльності згідно вимог сьогодення навіть при тому, що створено умови та надається фінансова допомога держави. Вони не мають перспективи подальшого розвитку, а тому мають трансформуватись у інші господарські структури.

Висновки. Земельна та аграрна реформи в аграрному секторі України призвели до інтенсифікації розвитку особистих селянських господарств, які за результатами паювання й приватизації земельних ділянок одержали в підпорядкування значну частину земельних угідь. Завдяки збільшенню земельних площ їм вдалося наростити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Поряд із селянськими господарствами набули розвитку сільськогосподарські підприємства. Передусім це стосується фермерських господарств, питома

вага котрих є найбільшою в структурі усіх форм господарювання. Однак діяльність фермерів не є достатньо успішною, про що засвідчує недостатньо сформована матеріально-технічна база, низькі темпи виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції, використання застарілих технологій тощо. Виникла складність, суть якої полягає у визначенні ролі означених господарств на перспективу. Досвід багатьох країн ЄС засвідчує, що саме фермерські господарства формують нинішнє та майбутнє аграрного сектора тієї чи іншої країни Європи.

Недорозвиненість фермерства в Україні спричинена недостатньо сформованою аграрною політикою, відсутністю дієвої фінансової підтримки держави. Суперечність полягає в тому, що адекватні та державні органи постійно наголошують на потребі розвивати фермерство. Фактично ж дієвих заходів по створенню та забезпеченню умов високоєфективного їх функціонування не створюється. Вихід із стану невизначеності, на наше переконання, потребує проведення досліджень на предмет доцільності й можливості організувати сільськогосподарське виробництво в розрізі кожного фермерського господарства. Не всі фермерські та особисті селянські господарства можуть відповідно до вимог сучасності забезпечити успішну виробничу діяльність. Вирішити це завдання слід доручити об'єднаним територіальним громадам. Виправданим заходом при цьому має стати формування групи господарств, які сьогодні та на перспективу зможуть налагодити успішну сільськогосподарську діяльність. Саме таким господарствам слід створити адекватні умови господарювання. Йдеться не лише про фермерів, а й про господарства селян, які вже зуміли та мають відповідний потенціал успішного господарювання, забезпечуючи при цьому вирішення не лише особистих, а й суспільних запитів і потреб.

Список літератури

1. Геєць В.М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2016. – № 12. С. 3-21.
2. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 22-46.
3. Бородіна О.М. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію (теоретико-методологічний аспект) / О. М. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 55-72.
4. Гнибіденко І.Ф. Трансформація ринку праці на селі і перспективи оптимізації неформальної зайнятості сільського населення / І. Ф. Гнибіденко, А. Руснак // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 83-92.
5. Бородіна О.М. Науково-прикладні засади реконструктивного розвитку сільського господарства та села в Україні / О. М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 4. – С. 70-80.
6. Земельний кодекс України (із змінами): Закон України від 25.10.2001р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
7. Заяць Т.А. Економічна основа сільських поселень України та перспективи її зміцнення / Т. А.

Заяць, Г. О. Краєвська // Економіка України. – 2016. – № 9. – С. 70-81.

8. Сільське господарство Івано-Франківщини. Статистичний збірник. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. Відп. за випуск О. І. Козак. – Івано-Франківськ, 2017, 305 с.

9. Сільське господарство України. Статистичний збірник. За 2015 рік. Відп. за випуск О. М. Прокопенко. Державна служба статистики України. – Київ, 2016.

10. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Державна служба статистики України. – Ч. І. – К., 2014, с. 167.

11. Буркинський Б.В. Інституційні аспекти адміністрування сфери природокористування в Україні / Б. В. Буркинський, А. І. Мартієнко, Н. І. Хумарова // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 72-83.

References

1. Heiets V.M. (2016), "Features of the interconnection of economic and political prerequisites for the reconstruction of the Ukrainian economy", *Economy of Ukraine*, no. 12, pp. 3-21.

2. Kindzerskyi Yu.V. (2016), "The institutional trap of oligarchism and the problem of overcoming it", *Economy of Ukraine*, no. 12, pp. 22-46.

3. Borodina O.M. (2014), "Agrarian development and self-development of communities: modernization through mutual adaptation (theoretical and methodological aspect)", *Economy of Ukraine*, no. 4, pp. 55-72.

4. Hnybidenko I.F. (2014), "The transformation of the labor market in the countryside and the prospects for optimizing the informal employment of the rural population", *Economy of Ukraine*, no. 4, pp. 83-92.

5. Borodina O.M. (2016), "Scientific and applied fundamentals of reconstructive development of agriculture and rural areas in Ukraine", *Economy and forecasting*, no. 4, pp. 70-80.

6. Zemelnyi kodeks Ukrainy (iz zminamy): Zakon Ukrainy vid 25.10.2001 № 2768-III [Land Code of Ukraine (as amended): Law of Ukraine from 25.10.2001p. № 2768-III], за адресою: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.

7. Zaiats T.A. (2016), "The economic basis of rural settlements in Ukraine and the prospects for its strengthening", *Economy of Ukraine*, no. 9, pp. 70-81.

8. *Silske hospodarstvo Ivano-Frankivshchyny. Statystychnyi zbirnyk* [Agriculture of Ivano-Frankivsk region. Statistical Collection]. Holovne upravlinnia statystyky v Ivano-Frankivskii oblasti, Ivano-Frankivsk, 2017, 305 p.

9. *Silske hospodarstvo Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk. Za 2015 rik* [Agriculture of Ukraine. Statistical Collection. For 2015], Відп. за випуск О. М. Прокопенко. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, 2016.

10. *Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2013 rotsi (za danymy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrainy): statystychnyi zbirnyk* [Costs and resources of households of Ukraine in 2013 (according to the sample survey of living conditions of households in Ukraine): statistical collection], Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, 2014, p. 167.

11. Burkynskyi B.V., Martienko A.I. and Khumarova N.I. (2016), "Institutional aspects of administration of the sphere of natural resources in Ukraine", *Economy of Ukraine*, no. 1, pp. 72-83.

Аннотация

Михаил Щурик

ЛИЧНЫЕ КРЕСТЬЯНСКИЕ И ФЕРМЕРСКИЕ ХОЗЯЙСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

В статье исследовано современное состояние функционирования отечественных малых и средних сельскохозяйственных предприятий и хозяйств населения. Определены особенности деятельности личных крестьянских и фермерских хозяйств, в том числе находящихся в Карпатском макрорегионе. Проанализирован зарубежный опыт организации деятельности и государственной поддержки указанных сельхозпредприятий.

Автором предложен ряд мер, которые будут способствовать развитию отечественных личных крестьянских и фермерских хозяйств. Определены приоритетные направления и перспективы их развития с учетом особенностей макрорегиона, а также принимая во внимание опыт функционирования таких хозяйств в странах ЕС.

Ключевые слова: хозяйства населения, фермерские хозяйства, приватизация, земля, производство, перспектива, общины.

Summary

Mychailo Shchuryk

PRIVATE PEASANT AND FARM ENTERPRISES: PERSPECTIVES AND VECTORS OF DEVELOPMENT

Successful development of the agrarian sector of the economy depends to a large extent on the activity of private peasant and farm enterprises. Land and agrarian reforms have in some way created the foundation for their successful activities. Significantly, instead of the former collective and state agricultural enterprises in Ukraine, private

agricultural enterprises, farms, production and service agricultural cooperatives, business associations, etc. were formed. Thus, in the domestic agricultural sector, based on the results of agrarian reforms, agricultural enterprises have been established, which have been operating for a long time in many highly developed countries. In this context, farms, which share in the total number of all agroformations of Ukraine are the largest. However, the level of their management can not be considered sufficient, which to a certain extent is explained by small land provision, patriarchal material and technical base, backward technologies, inadequate support of the state, low professional knowledge of farmers' holdings, etc. Naturally, there is a need for scientific substantiation of the prospects and directions of their development.

Significantly greater impetus to the organization of agricultural activities by the results of reform were private peasant farms (PPF). This is especially true for the agricultural production of the Carpathian macro-region. The main factors that catalyzed PPF activity, as evidenced by the study, were the increase in land plots of peasants, the privatization of land by citizens, motivation to work, etc. However, due to the overall positive changes in agricultural activity indicators, there are negative processes that may already have a negative impact on PPF activity in the immediate and prospective perspective. First of all, this relates to the atrophied perception of many peasants of the right to private ownership of land plots. It is an atrophic perception of inviolability and permissiveness. This explains why among the land owners a significant proportion is composed of persons who haven't any relation to the lands of the agrarian sector. In addition, some fertile land plots are not cultivated or used until now.

The author of the article proposes a series of measures that will contribute to the success of the mentioned agroformations in the future. The championship in development should be given to farms, which, as evidenced by their experience in the EU, dominate and are key actors in the agrarian sector. It is proposed to develop nationwide and local agricultural support programs.

Concerning the prospects and vectors of the development of private peasant farms, they should be given for solving exclusively united territorial communities. It should optimize the number of PPFs, giving them the status of subsidiary farms. Particular PPFs are advisable to determine the status of farmers. A mandatory measure that has a radical impact on the perspective and direction of the development of the PPF should be redistribution of land, including measures for their exclusion.

Keywords: households, farms, privatization, land, production, prospect, community

Стаття надійшла до редакції 12.06.2018

УДК: 368.03:330.133.2

JEL: G 220; Q 190

© Юдін В. К., 2018

asp.yudin@gmail.com

Уманський національний університет садівництва, Умань

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ:
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

В статті здійснюється критичний аналіз сільськогосподарського страхування в Україні. Автор виокремлює можливі види добровільного та обов'язкового сільськогосподарського страхування. Окремо розглядаються переваги страхування з державною підтримкою та причини, через які цей вид страхування неефективний. Основними причинами є непрозора процедура прийняття рішень про субсидування страхових премій окремих аграріїв та перерахування коштів субсидій на рахунки аграріїв через тривалий строк після сплати ними коштів. Аналізуються переваги і недоліки класичного та індексного страхування. Автор дійшов до висновку, що індексне страхування має ряд переваг: відсутність потреби оцінки індивідуального збитку, застосовується фіксований страховий тариф. Проте, існує необхідність вкладення державних коштів в розробку страхових продуктів, встановлення кліматичних зон.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування; агрострахування; класичне страхування; індексне страхування; мультиризикове страхування.

Постановка проблеми. Страхування є одним з найпоширеніших інструментів управління ризиками в сільському господарстві. Здійснювати самострахування посилено лише крупним сільськогосподарським (далі – с/г) агрохолдингам, проте якраз вони нерідко і використовують страхування, як додатковий засіб забезпечення від ризиків. Однак, принципи та особливості страхування в кожній країні мають важливе значення у визначенні доцільності та ефективності страхування. На жаль, в Україні ця сфера є дуже недосконалою та малорозвинутою, що не надає можливості аграріям використовувати такий важливий інструмент управління ризиками як с/г страхування. Тому, дослідження всіх прогалин та недоліків в частині страхування с/г ризиків є особливо важливим в цілях вдосконалення механізмів страхування відповідних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аналізом с/г страхування на теренах нашої держави займалося чимало науковців, серед яких: О. В. Гривківська [2], Т. Д. Кривошлик [7], М. Й. Малік [17], Г. А. Матвієнко [9], С. А. Навроцький [2], Т. В. Сініцина [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, недостатня увага приділяється саме недолікам страхування с/г ризиків в Україні по всіх видах с/г страхування та шляхам їх подолання.

Формулювання цілей статті. Метою статті

є виділення основних недоліків в принципах, механізмах і моделях с/г страхування та виробленні рекомендацій по вдосконаленню с/г страхування в Україні, використовуючи при цьому світовий досвід в цій сфері. З цією метою поставлені завдання по ґрунтовному вивченню українського та зарубіжного досвіду аграрного страхування; аналізу статистики та законодавства в цій сфері та особливостей функціонування відповідної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні дуже незначна кількість страхових договорів укладається с/г підприємствами (динаміка зменшення договорів с/г страхування зображена на Рисунку 1). Це пов'язано з декількома чинниками:

- високими страховими платежами (преміями);
- високими відсотками безумовної франшизи;
- браком фінансових ресурсів.
- недосконалою законодавчою базою, яка належним чином не регулює однакові підходи до вирахування страхових премій, страхових сум та збитків страхувальників;
- відсутність повноважень та мотивації профільних державних органів (Міністерства аграрної політики та продовольства України і Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг) щодо контролю за виплатами страхових відшкодувань.

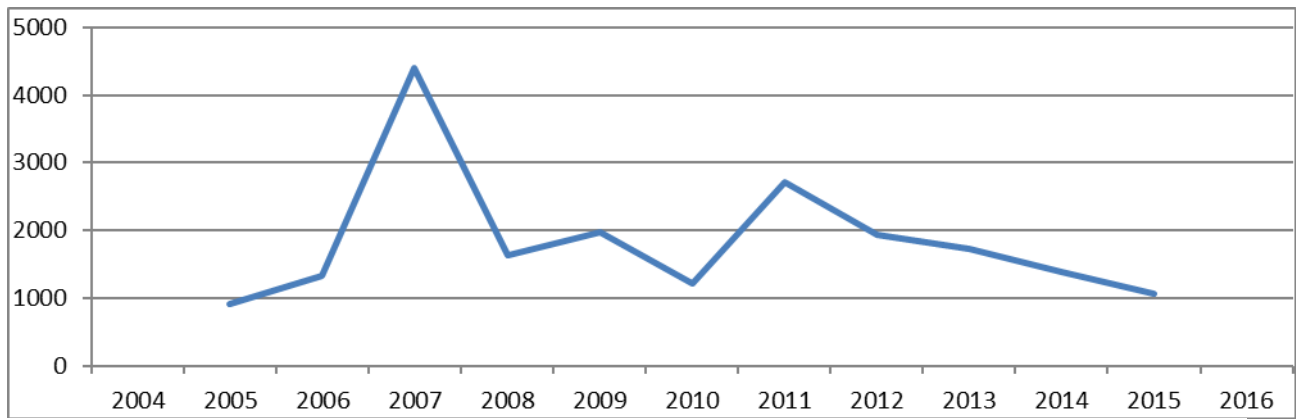


Рис. 1. Динаміка кількості договорів с/г страхування
Джерело: [1].

Сільськогосподарське страхування лише умовно можна віднести до комплексного галузевого страхування, на зразок авіаційного, морського, медичного страхування. Слід відмітити, що особисте страхування сюди не відноситься [2], а страхування майна, а саме будівель, споруд, с/г техніки та устаткування, є окремими страховими продуктами, які, в основному, не відрізняються від страхування таких же об'єктів в інших галузях народного господарства.

Для кращого розуміння страхової моделі, що формується в Україні, вважаємо за доцільне, коротко проаналізувати історію розвитку інституту с/г страхування в нашій країні. В 2000-х роках було впроваджено обов'язкове страхування врожаю всіх с/г культур для державних с/г підприємств та врожаю зернових і цукрових буряків – для с/г підприємств всіх форм власності [3]. Також було передбачено обов'язкове страхування тварин [4]. Слід зазначити, що у всіх розвинених країнах Світу, крім Греції та Кіпру, вже давно відмовилися від обов'язкового страхування врожаю та майже всіх інших видів обов'язкового с/г страхування. В 2009 році з Закону України «Про страхування» [5] був виключений п. 11 ст. 7, що передбачав обов'язкове страхування врожаю. З 2004 до 2008 року існувала можливість державного субсидування 50 % страхових платежів. З прийняттям Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 року [6] знову запроваджується державне субсидування страхових платежів в розмірі 50 % страхових премій.

Крім того, залишається страхування с/г посівів, врожаю, майна с/г підприємств від будь-яких можливих видів ризиків відповідно до ліцензії, наданої страховим компаніям згідно з Законом України «Про страхування», страхування цивільної відповідальності перед

третіми особами, а також можливим, але не використовуваним, наразі, є страхування доходу с/г підприємств. Вичерпний перелік ризиків та страхових продуктів законодавством не встановлений. До того ж, кожна *страхова компанія має право на власний розсуд*:

- вибирати собі види ризиків, від яких вона страхує;
- визначати страхові премії та страхові суми, керуючись ринковою конкурентоспроможністю;
- встановлювати власні правила вирахування розміру збитків, які не мають суперечити вимогам законодавства про страхування;
- визначати строк для повідомлення страхувальником про настання страхової події, який, як правило, міститься в Правилах страхування, затверджених Національної комісією з регулювання ринків фінансових послуг окремо для кожної страхової компанії;
- визначати технологічні та інші вимоги, яких має дотримуватися с/г підприємство для того, щоб страхове відшкодування здійснювалося у разі настання страхового випадку.

Отже, в Україні існує 2 групи видів сільськогосподарського страхування [7] (обидві добровільні):

1) страхування будь-яких ризиків с/г підприємств, що здійснюється відповідною страховою компанією на підставі ліцензії відповідно до п. 10 ст. 6 Закону України «Про страхування»;

2) страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, яке здійснюється за окремою ліцензією. Це добровільний вид страхування, проте таке страхування є обов'язковою умовою отримання с/г підприємствами будь-яких видів державної допомоги (дотацій, субсидій тощо).

Крім того, с/г підприємства відповідно до законодавства змушені здійснювати і деякі *види обов'язкового страхування*, на які страхові

компанії повинні також мати окремі ліцензії, а саме страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду заподіяну довкіллю та здоров'ю людини під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів; страхування племінних тварин від однорічного віку, у разі їх наявності; у разі наявності переробного виробництва – страхування відповідальності виробників (постачальників) продукції тваринного походження.

В межах страхування з державною підтримкою та страхування с/г ризиків без державної підтримки є різні види страхових продуктів. Страховий продукт це, по суті, комплекс умов страхування конкретного об'єкта страхування. Такі умови можуть розроблятися окремими страховими компаніями чи їх об'єднаннями; запозичуватися з зарубіжного досвіду, оскільки їх розробка потребує значних вкладень коштів на збір статистичних даних та актуарні розрахунки; або ж розроблятися державою. Саме держава пропонує модель страхових продуктів, які можуть пропонуватися страхувальникам для страхування с/г продукції з державною підтримкою. Згідно з положеннями Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» Міністерство аграрної політики та продовольства України щороку може затверджувати відкорегований список продукції рослинництва та тваринництва, яка підлягає страхуванню з державною підтримкою; змінювати розмір страхових премій за відповідними страховими продуктами шляхом встановлення його граничних розмірів та порядку застосування страхових тарифів. Розміри тарифів мають визначатися на підставі актуарних розрахунків спільно з Аграрним страховим пулом. Власне проблемою створення нових страхових продуктів, в т.ч. поза межами страхування з державною підтримкою, є брак достовірної статистичної інформації (бажано за 30 останніх років) в розрізах по окремих регіонах та кліматичних зонах, які теж не розроблені. Немає єдиного депозитарію статистичної інформації, необхідної для актуарних розрахунків в цілях страхування [8]. Тому, наразі застосовуються дані Держкомстату України та Гідрометцентру, які не володіють достатньою кількістю інформації, потрібної саме для цілей розрахунків ймовірності настання страхових ризиків. Такі питання мають вирішуватися на загальнодержавному рівні, що забезпечить справедливі та універсальні страхові тарифи, стандартизовані страхові продукти.

Членами Аграрного страхового пулу, станом на грудень 2016 року, стали лише 4 страхові

компанії: «Українська аграрно-страхова компанія», «Домінанта», «Брокбізнес», «Страхові гарантії». Враховуючи розмір сільськогосподарської галузі України, це, по суті, монополія декількох страхових компаній, адже, участь у Аграрному страховому пулі є обов'язковою умовою для здійснення ними страхування с/г продукції з державною підтримкою. По суті, Аграрний страховий пул, створений в 2012 році має мати приблизно ті ж функції в сфері с/г страхування, що і Моторно-транспортне бюро України в сфері страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Проте, незначна кількість членів Аграрного страхового пулу не надає можливості виконувати функції перестрахування всіх інших учасників цієї організації в разі недостатності власних коштів страховика для покриття катастрофічних ризиків. Також, наявність пулу не знімає актуальності перестрахування частини ризиків за кордоном. Структура відповідальності іноземних і українських страхових компаній може розподілятися по-різному, залежно від вартості перестрахування, переважно 70% належить іноземним компаніям і 30% — українським.

В наш час значна кількість страхових компаній не має достатньої суми резервних фондів, що не дає їм можливості своєчасно здійснювати страхові відшкодування. Тому, формування страхових резервів є основою страхування [9, с. 115]. Види страхових резервів, їх розмір та порядок формування визначені в Методиці формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [10] та в Положенні про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика [11]. Проте, не всі страхові компанії дотримуються встановлених правил.

Не менш актуальним залишається питання взагалі життєздатності страхування з державною підтримкою через постійний брак бюджетних коштів, що мали б виділятися на субсидування комплексного (мультиризикового) страхування з державною підтримкою. У 2013 році рівень виплат, що здійснювався компаніями Аграрного страхового пулу при державній підтримці, становив 6,9 відсотки, в той час, як середній рівень виплат по ринку становив 9,7 відсотки. Разом з тим, станом на 1 лютого 2016 року ліцензію на провадження страхової діяльності у формі добровільного страхування с/г продукції мали 47 страхових компаній [12], з них активними учасниками ринку агрострахування є лише до 10 страхових компаній. Тим не менше, пряме фінансування втрат с/г виробників

з резервного фонду державного бюджету є значно менш ефективним, аніж формування надійної страхової моделі з державною підтримкою, що доведено світовим досвідом.

Тому, наразі очевидно, що *страхування з державною підтримкою не виконує своїєї функції через ряд причин:*

1) держава не виділяє необхідний обсяг коштів на покриття 50 % страхових премій с/г виробників;

2) виплати здійснюються аграріям (а не страховикам) пост-фактум у дуже відтермінований строк, подекуди через 1-2 роки після сплати страхових премій або настання страхового випадку, що не надає можливості не те, що пересіяти поле в разі втрат озимини, але і засіяти поле на наступний рік;

3) непрозора процедура відбору (визначення списку) с/г підприємств, які мають право на відшкодування частини страхової премії, що здійснюється спеціально створеними комісіями;

4) відсутність можливості доступу невеликих с/г підприємств та фермерських господарств до страхування з державною підтримкою через, зокрема, непрозору процедуру отримання права на субсидування за рішенням вище зазначених комісій;

5) невинновано великі адміністративні витрати на вище зазначені комісії;

6) відсутність адекватних сучасним реаліям страхових продуктів з державною підтримкою, які б забезпечували інтереси як страховиків, так і страхувальників;

7) рівень виплат страховими компаніями за договорами з державною підтримкою нижче, ніж середній рівень виплат по ринку.

Такий стан речей не заперечує необхідність наявності с/г страхування з державною підтримкою, яке є світовою практикою у всіх розвинених країнах Світу. Завдяки існуванню такого страхування, наприклад, в США основні с/г культури (пшениця, кукурудза, бавовна, соя) застраховані на 86 % площ від усього посіву, а решта посіву – на 70 % засіяних площ, в Канаді основні с/г культури застраховано на 65 %, в свою чергу в Україні у 2016 році було застраховано лише 2 % від загальної площі засіяних с/г угідь (озима пшениця – 2,8 %, яра пшениця – 2,8 %, соняшник – 1,4 %, кукурудза – 0,8 %) [12].

Згідно з дослідженнями Світового Банку, в середньому у 104 країнах Світу 90 % всіх премій з с/г страхування зібрано на страхування посівів (врожаю) – crop insurance і лише 10 % зібрано зі страхування тварин – livestock insurance. Кількість договорів страхування щороку

незпинно зростає, тим не менше у 2008 році загальні премії, зібрані від с/г страхування в Світі склали в середньому лише 0,9 % від ВВП, цей показник найвищий в розвинених країнах і складає 2,3 % від ВВП [13]. Причинами такого стану є те, що все ще невелика кількість посівів та с/г тварин страхується, а також тим, що державні програми субсидування, як правило, стосуються лише основних с/г культур і страхування здійснюється, в значній мірі, саме з метою отримання державної допомоги (а не страхової компенсації) та для отримання кредитування.

Іспанська страхова модель вважається найбільш вдалою в Європі. Іспанія виділяє значні кошти на субсидування страхових премій, проте вона сплачує ці кошти шляхом перерахування їх на рахунки страхових компаній, а не с/г підприємств. А страхові компанії зобов'язані укладати договори страхування з с/г підприємствами при сплаті ними 50 % страхових премій, - решта погашає держава, що дуже важливо, адже *при такій моделі кошти не відволікаються з операційної діяльності с/г підприємств*. Тому, вважаємо однією з ключових реформ с/г страхування в Україні – компенсацію субсидій безпосередньо страховим компаніям.

З аналізу зарубіжного досвіду стає очевидним, що страхування катастрофічних ризиків, якими є системні погодні катаклізми, є ефективним лише за підтримки державою приватних страхових компаній, тобто субсидування частини страхових платежів, а не створення державної страхової компанії [14]. Оскільки, вартість мультиризикового страхування для с/г підприємств є непосильною без підтримки держави. При законодавчому забезпеченні та виборі моделі страхування, а також конкретних видів допомоги сільському господарству слід враховувати положення СОТ, які обмежують певні види допомоги сільському господарству як занадто протекціоністські, які заважатимуть розвитку вільної конкуренції в світовій торгівлі. Так, існують, так звані, *три скриньки державної підтримки*: «зелена», «голуба» і «жовта». Зелена скринька стосується розвитку інфраструктури сільського господарства та сільських територій, не обмежена ніякими сумами. Голуба скринька містить обмеження по деяким видам продукції, на які Євросоюз встановлює квоти на експорт (молоко, мед). Жовта скринька включає інші види допомоги сільському господарству, до яких відноситься і субсидування страхових премій. Важливою відмінністю допомоги аграрному сектору в межах зеленої скриньки від жовтої, є

те, що в межах останньої для субсидування фермерів непотрібне офіційне визнання Правлінням чи місцевими органами влади стихійного лиха національного чи регіонального рівня, в межах яких може здійснюватися допомога сільському господарству безпосередньо з державного бюджету без будь-яких обмежень (зелена скринька). В свою чергу, обмеження на субсидування страхових премій становлять 5 % від валового внутрішнього продукту в розвинених країнах, і 10 % - в країнах, що розвиваються.

Європейське законодавство передбачає, що в цілях розвитку інституту страхування, держава має покривати збитки, завдані природними факторами шляхом прямої допомоги с/г підприємствам, лише в тім розмірі, в якому це не може зробити страхова. Це додатково буде стимулювати с/г підприємства здійснювати страхування, оскільки навіть у разі надання державної допомоги, вона буде покривати лише частинку збитку.

Порівнюючи зібрані страхові премії з сумою страхових відшкодувань в Україні (2, 516/0,323 млн. євро) [1], останні є значно нижчими за показники інших європейських країн. Тобто, рівень виплат в Україні становить на рівні 12,8 %, в той час як в Європі в середньому 60-70 %. Отже, українські страхові компанії нерідко дозволяють собі не виплачувати страхові відшкодування у разі наявності страхових випадків (адже їх у нас не менше, ніж у Європі), а судові провадження часто є малоефективними в подібних справах, що також не сприяє довірі с/г підприємств до с/г страхування.

Нерідко також порушується договірний термін виплати страхових відшкодувань без

сплати неустойки. При страхуванні з державною підтримкою законодавство встановило 14-денний термін для сплати виплати страхового відшкодування після підписання страхового акту і пеню – у разі прострочення. В інших випадках виплата може здійснюватися в триваліші строки (1-2 місяці) після настання страхового випадку, проте на практиці, при класичному страхуванні, де потрібне визначення збитків окремо по господарству, такі виплати здійснюються у дуже відтерміновані строки. А враховуючи те, що в Україні застосовують великі розміри безумовної франшизи, то це ще менше спонукає с/г підприємства до страхування. Адже, якщо рівень покриття збитків лише 40-50 % (як правило у Світі страхова може покривати до 70 % реальних збитків), а франшиза 30 %, то відшкодуватиметься лише 10-20 % реальних збитків. Державна підтримка у вигляді субсидій може значно підвищити ці суми, але вона повинна виплачуватися, а не лише законодавчо декларуватися. До того ж, у будь-якому разі незалежно від розміру збитку, страхові компанії обмежуються у відповідальності страховою сумою, визначеною у страховому полісі. Застосування різних рівнів франшизи і різних підходів для визначення страхової суми не дозволяє проаналізувати і провести якісну оцінку діяльності страхових компаній. Процедура оцінки збитку часто є суб'єктивною, оскільки неможливо визначити збиток з точністю менш 5% та розподілити його між окремими видами ризику [9, с. 73]. Основні показники діяльності найбільших страхових компаній України, які займаються агрострахуванням, відображені в Таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень виплат страхових компаній

Компанія	Сума виплат (зима), грн.	Сума виплат (весна-літо), грн.	Сума виплат загальна, грн.	Частка у виплатах по ринку, %	Збитковість %
Теком	3 876 146	0	3 876 146	38,7 %	85,3 %
Брок бізнес	0	747 653	747 653	7,5 %	46,1 %
Інга Україна	3 563 500	886 738	4 450 238	44,5 %	33,7 %
АХАстрах-ня	538 651	0	538 651	5,4 %	5,5 %
Аска	0	224 849	224 849	2,2 %	4,2 %
УАСК	54 210	0	54 210	0,5 %	1,2 %
PZU Україна	44 100	73 252	117 352	1,2 %	0,7 %
Загалом/середня	8 076 606	1 932 492	10 009 098	100 %	12,9 %

Джерело: складено на основі аналізу статистичних даних [1].

В багатьох країнах Світу збільшуються природні катаклізми, такі як зокрема засуха, тому потрібно знаходити нові страхові продукти, які б відповідали сучасним вимогам і були простими у використанні. Приватні компанії страхують переважно лише від граду і вогню, а

страхування від системних ризиків, а особливо, мультиризикове страхування, потребує державного субсидування [15, с. 10]. Проте, страхування таких ризиків за допомогою класичних страхових продуктів, як поіменованих, так і мультиризикових, має ряд

труднощів:

1) вимагає вирахування середньостатистичної врожайності по окремому господарству та порівняння її з фактичною поточною врожайністю;

2) як правило, вимагає послуг сюрвеєра, інспектора для огляду стану полів при прийнятті їх на страхування;

3) при поіменованих ризиках важко розподілити збитки від інших ризиків;

4) здійснюється контроль за дотриманням окремими підприємствами технологічних, ветеринарних та інших правил;

5) страховий тариф залежить від багатьох чинників, а тому не може бути фіксованим;

6) через високий рівень ризику застосовуються високі відсотки франшизи (в середньому 30 %);

7) страхуються переважно ризики лише зимового або лише весняно-літнього періоду;

8) потрібна наявність незалежних від страхових компаній аварійних комісарів для вирахування розміру збитку та визначення відсутності порушень і наявності права страхувальника на страхове відшкодування.

В Україні немає висококваліфікованих аварійних комісарів та власне і належних відділів в освітніх закладах для підготовки таких фахівців для того, щоб якісно оцінювати збитки в сільському господарстві. Крім того, не дотриманий принцип незалежності аварійних комісарів, які, переважно, є працівниками або бенефіціарами тих же страхових компаній, щодо яких вони складають протоколи (акти) збитків, що не сприяє довірі до них іншої сторони договору страхування – аграріїв.

Наразі, існує новий вид страхування, так зване, індексне страхування: за індексами врожайності, погодні індекси (опадів, температурного стресу, засухи) тощо [16]. *Індексне страхування має ряд переваг:*

1) страхове відшкодування здійснюється у разі зниження врожайності по району, а не по конкретному підприємству, що не потребує як поточного контролю за станом полів, так і статистичних даних по підприємству;

2) оцінка врожайності по підприємству не проводиться;

3) не проводиться оцінка індивідуального збитку;

4) страховий тариф є фіксованим та залежить від рівня покриття і регіону (кліматичної зони);

5) франшиза, як правило, не застосовується;

6) ризики покриваються за весь цикл вирощування продукції.

Тож, переваги застосування саме індексного страхування є очевидними, проте індексне страхування потребує достовірних і довготривалих даних щодо фактичної врожайності на певній місцевості та розбивка її на кліматичні зони, а також вирахування погодних індексів. Подібні розрахунки та заходи не є доступними для окремих страхових компаній, лише підтримка держави може сприяти розвитку індексного страхування в Україні. В Україні індексне страхування практично не застосовується. В той час, як в США існують сотні страхових продуктів, майже для кожної с/г культури розроблено власний страховий продукт з набором усіх необхідних документів та відповідних актуарних розрахунків [17].

Висновки. В Україні є чимало проблем в сфері формування надійного інституту с/г страхування, серед яких:

1) формування належної законодавчої бази;

2) розробка якісних страхових продуктів по окремим с/г культурам;

3) розвиток індексного страхування;

4) утворення державного Адміністратора агрострахування, який буде розподіляти страхові субсидії за прозорими правилами, займатися розробкою страхових продуктів та іншими питаннями розвитку агрострахування;

5) перерахування субсидій безпосередньо страховим компаніям (а не страхувальникам пост-фактум – після сплати ними страхових премій) для не відволікання коштів з операційної діяльності с/г підприємств, зобов'язавши при цьому страховиків укладати договори страхування з страхувальниками при сплаті ними 50 % страхової премії;

6) встановлення надійного механізму притягнення до відповідальності страхових компаній за безпідставну не виплату страхових відшкодувань;

7) створення інституту незалежних аварійних комісарів та науково обґрунтованих правил вирахування збитків при класичному страхуванні;

8) залучення до Аграрного страхового пулу значно більшої кількості страховиків, що здійснюють агрострахування;

9) встановлення надійного механізму вчасного фінансування програм субсидування страхових премій.

В подальшому доцільно досліджувати особливості розробки нових страхових продуктів для індексного страхування; принципи формування страхових резервів та інститут взаємного страхування.

Список літератури

1. Ринок агрострахування України. Фокус на 2014-2016 роки. Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», IFC, World Bank Group, 33 с.
2. Навроцький С. А., Гривківська О. В. Сільськогосподарське страхування: тенденції та протиріччя. Економіка і управління, 2015. № 1. С. 27-35.
3. Про затвердження порядку та правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур та цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності: постанова Кабінету Міністрів України від 11.07.2002 р. № 1000. Офіційний вісник України. 2002. № 29. Ст. 1379.
4. Про затвердження порядку та правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків: постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2003р. № 590. Офіційний вісник України. 2003. № 17. Ст. 780.
5. Про страхування: Закон України від 07.03.1996р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 18. Ст. 78.
6. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 09.12.2012р. № 4391-VI. Відомості Верховної Ради України. – 2012. № 41. Ст. 491.
7. Кривошлик Т. Д. Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Економіка: теорія та практика. 2014. № 1. С. 57-61.
8. Сініцина Т. В. Страхові продукти зі страхування врожаю сільськогосподарських культур: порівняльна характеристика. Економіка АПК. № 9. 2011. С. 47-52
9. Матвієнко Г. А. Управління страховими ризиками при вирощуванні культур в сільськогосподарських підприємствах: дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 / Житомирський національний агроекологічний університет. Житомир, 2010. 235 с.
10. Про затвердження Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 17.12.2004 р. № 3104 . Офіційний вісник України. 2005. № 2. Ст. 105.
11. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 23.02.2016р. № 396. Офіційний вісник України. 2016. № 27. Ст. 1093.
12. Про державну підтримку сільськогосподарського страхування: Пояснювальна записка до проекту Закону України від 26.04.2017 № 6355-1 URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH4WJ1AA.html (дата звернення: 21.12.2017).
13. When and How should Agricultural Insurance be Subsidized? Issues and Good Practices / Global Index Insurance Facility, 2017, 47 p.
14. Створення ефективної системи агрострахування з активною участю держави – можливі варіанти для України. Аналітична записка, підготовлена Проектом «Розвиток агрострахування в Україні» // Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку), 2010. 11 с.
15. Babcock B. A., Hart C. E. Crop Insurance: A Good Deal for Taxpayers? / Iowa Ag Review, 2016, no. 12/1, P.10.
16. Fernando I. Burgas Agricultural insurance in Spain. Insurance as a tool for mitigating effects of drought in agriculture // International Water Scarcity and Drought Conference : “The path to Climate Change Adaptation”, 18-19 February, 2010 Madrid URL: <http://www.oecd.org/tad/sustainable-agriculture/45500833.pdf> (access date: 12 February, 2018).
17. Малік В., Гурзь Г. Організація страхового захисту у аграрному підприємстві – зарубіжний досвід. Економіка. 2015. № 8 (173). С. 19-25

References

1. Rynok agrostrahuvannja Ukrai'ny. Fokus na 2014-2016 roky (2017), [Agroinsurance Market of Ukraine. Focus at 2014-2016]. Proekt «Rozvytok finansuvannja agrarnogo sektoru v Jevropi ta Central'nij Azii» [Project “Development of Financial Agrarian Sector in Europe and Central Asia”], IFC, World Bank Group, 33 p.
2. Navroc'kyj, S. A., Gryvkivs'ka, O. V. (2015), “Agroinsurance: Tendency and Contradictions”, *Ekonomika i upravlinnja*, no. 1, pp. 27-35.
3. Regulation of Ukrainian Government “On Approval an Order and Rules of Compulsory Insurance of Yield of Agrarian Crops and Perennial Cultures by State Agrarian Companies and Yield of Cereals and Sugar Beet by Agrarian Companies of All Property Forms” № 1000. (2002, July 07). *Oficijnyj visnyk Ukrai'ny*, no. 29, article 1379.
4. Regulation of Ukrainian Government “On Approval an Order and Rules of Compulsory Insurance of Animals for the Case of their Perish, Cancellation, Compelled Slaughter of Diseases, Natural Disasters and Casualties № 590. (2003, April 23). *Oficijnyj visnyk Ukrai'ny*, no. 17, article 780.
5. Law of Ukraine on Insurance № 85/96. (1996, March 07). *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny*, no. 18, article 78.
6. Law of Ukraine on Peculiarities of Insurance of the Agrarian Production with State Support № 4391-VI. (2012, December 09). *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny*, no. 41, article 491.
7. Kryvoshlyk, T. D. (2014), “State Support of Agrarian Production in Ukraine”, *Ekonomika: teorija ta praktyka*, no. 1, pp. 57-61.

8. Sinicyna, T. V. (2011), "Insurance Products for the Yield Crops Insurance: Comparative Description", *Ekonomika APK*, no. 9, pp. 47-52.
9. Matvijenko, G. A. (2010). *Managing of Insurable Risks under Growing Crops in Agrarian Companies*. Ph. D. Thesis. Zhytomyr: ZNAU, 235 p.
10. Order of State Committee of Financial Services Regulation "On Approval Technique of Insurance Reserves Forming under the Kinds of Insurance other than Life Insurance" № 3104. (2004, December 17). *Oficijnyj visnyk Ukrainy*, no. 2, article 105.
11. Order of State Committee of Financial Services Regulation "On Approval Compulsory Criteria and Norms of Sufficiency, Diversification and Quality of Insurance Companies' Assets" № 396. (2016, February 23). *Oficijnyj visnyk Ukrainy*, no. 27, article 396.
12. Explanatory Note to the Draft of Law of Ukraine from 26.04.2017, № 6355-1 URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH4WJ1AA.html (Accessed: 21.12.2017).
13. When and How should Agricultural Insurance be Subsidized? Issues and Good Practices / Global Index Insurance Facility, 2017, 47 p.
14. *Stvorennja efektyvnoi systemy agrostrahuvannja z aktyvnoju uchastju derzhavy – mozhyvi varianty dlja Ukrainy* (2010), [Creation of an Effective System of Agriinsurance with an Active Part of State Power – Possible Variants for Ukraine]. Analychna zapyska, pidgotovlena Proektom «Rozvytok agrostrahuvannja v Ukraini» [Analytic Note Prepared by Project "Development of Agriinsurance in Ukraine"], *Mizhnarodna finansova korporacija* (IFC, World Bank Group). 11 p.
15. Babcock, B. A., Hart, C. E. Crop Insurance: A Good Deal for Taxpayers? / *Iowa Ag Review*, 2016, no. 12/1, P.10.
16. Fernando I. Burgas Agricultural insurance in Spain. Insurance as a tool for mitigating effects of drought in agriculture // International Water Scarcity and Drought Conference : "The path to Climate Change Adaptation", 18-19 February, 2010 Madrid URL: <http://www.oecd.org/tad/sustainable-agriculture/45500833.pdf> (access date: 12 February, 2018).
17. Malik, V., Gurz', G. (2015), Insurance Defense Organization in Agrarian Entrepreneurial – Foreign Experience. *Ekonomika*, no. 8 (173), pp. 19-25.

Аннотация

Владимир Юдин

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ:
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье произведен критический анализ сельскохозяйственного страхования в Украине. Автор выделяет возможные виды добровольного и обязательного сельскохозяйственного страхования. Отдельно рассматриваются преимущества страхования с государственной поддержкой, а также причины, по которым этот вид страхования неэффективен. Основными причинами есть непрозрачная процедура принятия решений о субсидировании страховых премий отдельными аграриями и пересчет средств субсидий на счета аграриев через длительный срок после оплаты ими этих денег. Анализируются преимущества и недостатки классического и индексного страхования. Автор пришел к выводу, что индексное страхование имеет ряд преимуществ: отсутствие потребности в оценке индивидуального ущерба, использование фиксированных страховых тарифов. Однако, существует необходимость вложения денежных средств в разработку страховых продуктов, установления климатических зон.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование; агрострахование; классическое страхование; индексное страхование; мультирисковое страхование.

Summary

Volodymyr Yudin

PECULIARITIES OF AGRARIAN RISKS INSURANCE: TROUBLING ASPECTS

Critical analysis of agrarian insurance in Ukraine is done in the article. The main goal of the research is to find out troubles and gaps in the regulation and practice of agrarian insurance in order to work out a file of positions to improve agrarian insurance in Ukraine taking into account positive world experience in this sphere.

The author separates possible kinds of voluntary and compulsory agrarian insurance. Separately advantages of insurance with state support and reasons of its ineffectiveness are disclosed. Among the main reasons are opaque procedure of making decision of insurance premium subsidizing of individual agrarian and subsidy transferring into accounts of agrarians in a long time after paying it by themselves. It is proposed to adopt foreign practice to transfer subsidy right into insurance companies' accounts after agrarian has paid 50 percent of insurance premium.

Advantages and disadvantages of the classic and index insurance are analyzed. The author came to the conclusion that index insurance has a number of preferences: absence of need to calculate an individual damage; no need to lead long-term statistics base at agrarian company; no need of continuing control of fields state; applying fixed insurance rate. But instead there is a need to invest budget assets in development insurance products and climatic areas.

Keywords: agrarian insurance; agro-insurance; classic insurance; index insurance; multi-risk insurance.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2018

© Фрасер О.В., 2018
oleksiyvf@gmail.com

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ
КРУПНОЗЕМЕЛЬНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ**

Узагальнено концептуальні засади сталого розвитку сільського господарства, реалізація яких сприятиме гармонізації аграрного і сільського розвитку. Охарактеризовано сучасну вітчизняну модель аграрного сектору економіки, яка більшою мірою орієнтована на крупноземельне корпоративне господарювання, що симулює економічне зростання, ігноруючи його екологічні та соціальні обмеження. Наголошено на важливості гармонізації економічного, екологічного та соціального розвитку сільського господарства і сільських територій. На підставі проведеного аналізу запропоновано шляхи досягнення сталості, зокрема на основі диверсифікації сільськогосподарських культур на противагу монокультуризації.

Ключові слова: сталий розвиток сільського господарства, аграрний і сільський розвиток, корпоративний сектор, монокультуризація, диверсифікація культур.

Постановка проблеми. Сталий розвиток сільського господарства в умовах крупноземельного господарювання корпоративного сектору орієнтований на забезпечення у довгостроковій перспективі збалансованого аграрного зростання при одночасному покращанні соціальних і екологічних характеристик аграрного і сільського розвитку. Вирішення цих завдань при нарощуванні обсягів виробництва якісної і конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції передбачає диверсифікацію сільськогосподарських культур і видів діяльності, відтворення і охорону природних ресурсів, зниження деструктивного навантаження на сільські громади та навколишнє середовище. Вирішення проблеми забезпечення сталого розвитку сільського господарства передбачає зміщення акцентів у відносинах товаровиробників з сільськими громадами та довкіллям з ресурсовиснажливого, що не відповідає цілям розвитку тисячоліття, на ощадливе в умовах техногенного навантаження крупного індустріалізованого монокультурного виробництва, яке все більшою мірою розповсюджується у світі й в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури свідчить про досить суперечливе ставлення науковців, економістів-аграрників та урядовців до корпоративних процесів у сільському господарстві. Серед науковців немає єдиної думки стосовно впливу, що спричиняють на сталий аграрний розвиток зазначені товаровиробники. Прибічники крупнотоварного аграрного виробництва, як такого, що забезпечує покращення експортного потенціалу країни, забезпечення цінової стабільності, модернізацію матеріально-

технічної бази, наголошують на пріоритетності його розвитку. Інші вбачають у дрібнотоварному виробництві можливість вирішення соціоекономічних проблем на селі безпосередньо самими селянами, що за рахунок створення місцевих бізнесів дозволить розширити спектр зайнятості і сприятиме покращенню добробуту сільських жителів, адже сільське господарство є основним джерелом доходів для сільського населення.

В роботах українських науковців, які дотримуються теорії сільського розвитку Бородіної О.М., Губені Ю.Е., Лопатинського Ю.М., Молдаван Л.В., Павлова О., Прокопи І.В., Щурика М.В., Юрчишина В.В., основна увага приділяється дотриманню засад сталого розвитку сільського господарства. Автори наголошують на важливості розширеного відтворення із пріоритетом до економічного розвитку, що за рахунок відкриття доступу всіх верств населення до економічних вигід від зростання в аграрному секторі та позааграрної діяльності в сільській місцевості сприяє вирішенню ряду соціально-економічних викликів. Науковці не виключають одночасне існування дрібнотоварного і крупнотоварного сільського господарства при умові посилення агроекологічного господарювання останніми.

Щодо екологічної безпеки та захисту навколишнього середовища, то тут важливим є дотримання збалансованої системи використання природних ресурсів, зокрема земельних. Використання сільськогосподарських земель повинно сприяти нарощенню аграрного виробництва у поєднанні із збереженням та покращенням навколишнього середовища. Неналежне землекористування призводить до незворотних, катастрофічних наслідків, що в

майбутньому будуть вимірюватись не лише вартістю затрачених ресурсів на відновлення, а й назавжди втраченою частиною природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських угідь. Серед авторів, роботи яких присвячені екологічним аспектам землекористування варто виділити наступних: Бриндзя З.Ф., Добряк Д.С., Зось-Кіор М.В., Клименко А.А., Попова О.Л., Прядка Т.М., Славов В.П., Хвесик М.А., Шевчук В.Я. та ін.

Таким чином, однією з головних проблем сталого розвитку вітчизняного сільського господарства є вирішення суперечливих соціоекономічних питань, що виникають в результаті господарювання різних організаційно-правових форм, зокрема тих, що представляють корпоративний сектор аграрних товаровиробників. Тут варто виокремити скорочення рівня зайнятості в аграрних підприємствах і, відповідно, зростаючі темпи безробіття у сільській місцевості, виснаження природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища, що призводить до погіршення загальної екологічної ситуації.

Формулювання цілей статті. На основі визначення сутності сталого розвитку сільського господарства в умовах господарювання крупноземельних аграрних підприємств у вітчизняному аграрному секторі запропонувати шляхи покращання взаємопов'язаності розвитку сільськогосподарського виробництва і сільських територій для забезпечення поступового переходу на засади сталості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика сталого розвитку в аграрному секторі економіки з кожним роком набуває все більшої значущості. У керівному програмному документі ООН 1992 р. щодо сталого розвитку «Порядок денний на XXI століття», сталий розвиток сільського господарства та сільської місцевості, як єдине завдання, був задекларований у розділі 14 «Сприяння сталому розвитку сільського господарства та сільського розвитку» (SARD – Sustainable Agriculture and Rural Development). Саме такий підхід демонструє природний взаємозв'язок сільського господарства і сільських територій. Важливість такої постановки проблеми у тому, що розосереджені по території сільгоспугіддя є базою економічного, соціального та екологічного розвитку сільської місцевості та сільських громад.

У 2015 р. на Саміті ООН зі сталого розвитку було прийнято підсумковий документ «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року». В ньому визначено 17 цілей (подолання бідності, голоду, забезпечення здорового способу життя, гендерної рівності, доступу до якісної освіти, водних ресурсів, джерел енергії та ін.) і 169 завдань сталого розвитку. Україна активно включилася у глобальний процес із забезпечення реалізації Цілей Сталого Розвитку (ЦСР) у вітчизняних умовах. Зокрема у Національній доповіді, схваленої Міжвідомчою робочою групою високого рівня для організації процесу імплементації ЦРС для України [1], окрім перелічених 17 ЦСР, викладено 86 завдань, які необхідно виконати Україні в період до 2030 року. Цілі Сталого Розвитку, адаптовані для України, практично відтворюють визначення глобальних ЦРС. Сталий розвиток аграрного сектору відображено у Цілі 2 «Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства», яка у національній інтерпретації сформульована як «Подолання голоду, розвиток сільського господарства». У контексті цього дослідження особливу увагу слід звернути на третє завдання щодо досягнення цієї цілі. Його глобальне визначення сформульовано так: «2.3. До 2030 року подвоїти продуктивність сільського господарства і доходи дрібних виробників продовольства зокрема жінок, представників корінних народів, фермерських сімейних господарств, скотарів і рибалок, у т.ч. шляхом забезпечення гарантованого та рівного доступу до землі, інших виробничих ресурсів і факторів сільськогосподарського виробництва, знань, фінансових послуг, ринків, можливостей для збільшення доданої вартості та зайнятості в несільськогосподарських секторах».

Вітчизняна модель аграрного сектору більшою мірою орієнтована на крупноземельне корпоративне господарювання, яке представлене великими агрохолдинговими структурами. Проте, вони виробляють в середньому лише половину валової продукції сільського господарства. Іншу ж частину продукує індивідуальний сектор (рис. 1), який згадується у вище приведеному п. 2.3 глобальної цілі 2 «Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства».

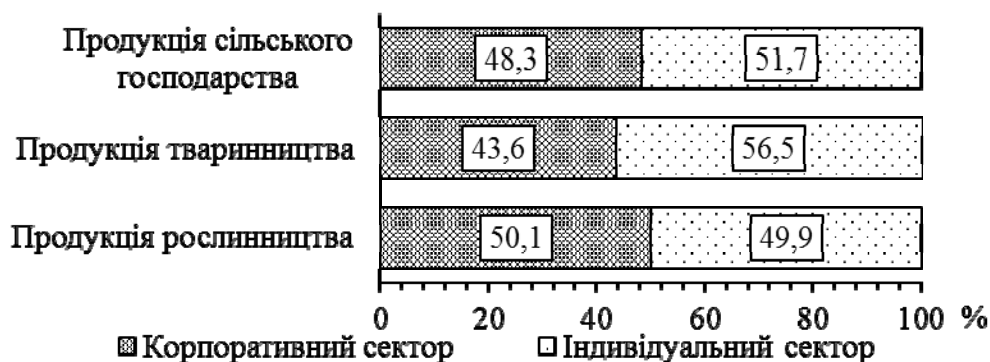


Рис. 1. Структура виробництва валової продукції сільського господарства за секторами, % (2016р.).

Джерело: Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік.

Процеси реформування аграрних і земельних відносин в Україні протягом останніх двох десятиліть супроводжуються суттєвою інертністю держави у забезпеченні сталого розвитку. Збільшення зацікавленості аграрних підприємств у досягненні комерційних інтересів, свого часу зумовили активізацію процесів концентрації та капіталізації у сільському господарстві [2, с. 32]. Як зазначає Лозинська Т.В.: «право приватної власності на землю перетворилося на необмежене право вилучення корисних властивостей землі; свобода вибору господарських рішень детермінована виключно економічним інтересом,...» [3, с. 164]. Господарська діяльність аграрних підприємств та їх об'єднань здебільшого зводиться до отримання прибутку на одиницю інвестованого капіталу шляхом привласнення земельної ренти. Агробізнес отримує усі переваги, пов'язані із отриманням ефекту від масштабу. Протягом першого десятиліття реформ в Україні повністю абсолютизувалась роль ринку, що призвело до створення неефективних інститутів, а значить і до закріплення норм і правил, зміна яких матиме ще більшу ціну ніж їх дотримання [3, с. 165].

У подальшому й наразі на сьогодні, за словами вітчизняних науковців: «в Україні сільське господарство і село розвиваються за протилежними траєкторіями, що зумовлено головним чином економічним і політичним домінуванням інтересів корпоративного сектора аграрного виробництва та ігноруванням необхідності повноцінного продукування ним таких суспільних благ, як екологічна безпека та якість життя» [4, с. 5].

У цих умовах основним шляхом гармонізації аграрного сектору у напрямку його сталого розвитку є взаємоузгодженість інтересів сільського господарства і села, сталого аграрного і сільського розвитку. Аграрний розвиток базується безпосередньо на виробничій діяльності суб'єктів господарювання у

сільському господарстві із урахуванням соціоекономічних особливостей сталого розвитку, зокрема екологічно безпечне виробництво, що сприяє збереженню і покращанню природних ресурсів та створення нових місць прикладання праці як за рахунок виробничих потреб так і у позааграрній сфері. Сільський же розвиток, це розвиток села і сільської місцевості, що забезпечується за рахунок безпосередньої участі малих сімейних господарств, підприємців на сільських територіях і сільських мешканців у нових стратегіях мобілізації і взаємопоєднання різних економічних сфер сільського життя для формування нової, характерної для певної території виробничої системи, яка сприяє:

- включеності сільського населення у виробничу діяльність;
- забезпеченню розвитку села на основі участі селян у формулюванні і реалізації програм локального розвитку;
- господарюванню у відповідності із принципами сталого розвитку [5].

Автори зазначають, що зближення аграрного і сільського розвитку вимагає вирішення таких завдань, як ощадливе використання природних, соціальних, інфраструктурних ресурсів сільської місцевості, спрямування економічних результатів діяльності корпоративного сектора на забезпечення розширеного відтворення ресурсів, стимулювання диверсифікації діяльності господарюючих суб'єктів тощо [4, с. 5]. Більшою мірою йдеться про збереження тих ресурсів, що мають стратегічне значення для майбутніх поколінь, серед яких головне місце відводиться природним (земля, вода, корисні копалини тощо) і людським ресурсам. Отже, без вживання заходів захисту навколишнього середовища, не може бути і сталого розвитку. Забезпечення постійного економічного і соціального розвитку можливе лише за умови збереження і покращання природних ресурсів,

використання яких представляє єдину можливість досягнення добробуту населення [6].

Зважаючи на те, що корпоративні агропідприємства спричиняють більшою мірою деструктивний вплив на стан земельних ресурсів та природного середовища, що викликано монокультуризацією та нераціональним поєднанням сільськогосподарських культур, стан сільськогосподарських земель в Україні суттєво погіршився. Це супроводжується втратою природних властивостей ґрунту до самовідновлення та саморегуляції.

Диверсифікація культур - це концепція, протилежна монокультуризації. Рівень диверсифікації сільськогосподарських культур багато в чому залежить від економічного стану країни та технологічного розвитку галузі. Як правило, чим вищий рівень аграрних технологій, як це спостерігається у вітчизняному сільському господарстві, тим менший ступінь диверсифікації. Диверсифікація культур – це їх науково-обґрунтоване, раціональне поєднання, яке саме по собі може забезпечити зростання продуктивності виробництва.

Той факт, що диверсифікація культур сприяє підвищенню продуктивності сільського господарства і покращує стійкість сільськогосподарських систем до змін у навколишньому середовищі, ще не свідчить про можливість її швидкого запровадження у виробництві сільськогосподарської продукції вітчизняних агропідприємств. По-перше, економічні стимули до виробництва монокультурних сортів в умовах інтенсивного управління значно перевищують стимули до диверсифікації культур. По-друге, наразі існує безліч генетично виведених стійких до екологічних навантажень сільськогосподарських культур, які широко застосовуються в інтенсивних формах господарювання. По-третє, виробництво необхідної кількості біомаси можливе і при умові вирощування монокультури [7, с. 188]. Тому при впровадженні даної системи диверсифікованого аграрного виробництва, головну роль повинна відігравати регуляторна

політика держави, яка орієнтована не тільки на досягнення бізнесових інтересів, а й на захист суспільного доброту на основі сталого аграрного розвитку.

Висновки. Сучасні корпоративні процеси у сільському господарстві впливають як на економічну, так і на соціальну та екологічну сферу у сільській місцевості. Вони змінюють звичний уклад сільського життя, агроландшафти та сільські території. Державна аграрна політика у цих умовах має бути переформатована на гармонізацію аграрного зростання та сільського розвитку.

Сучасний агробізнес для збереження своїх позицій у перспективі має бути не тільки комерційно привабливим, а й екологічно не шкідливим та соціально орієнтованим, позитивно впливати на такі важливі напрямки аграрного розвитку, як екологічна безпека і якість життя. Сам по собі бізнес не може цього забезпечити без відповідного державного регулювання на запровадження механізмів всебічного його стимулювання для набуття ознак сталого використання виробничих і людських ресурсів сільської місцевості.

Разом з тим, сталий розвиток сільського господарства в умовах крупноземельного господарювання корпоративного сектору великою мірою залежить від раціонального використання ним ключових факторів виробництва, що передбачає:

- здійснення комплексу заходів для підвищення родючості сільськогосподарських земель, враховуючи правильне внесення як органічних, так і мінеральних добрив;
- удосконалення системи сівозмін за допомогою інструменту диверсифікації сільськогосподарських культур;
- забезпечення необхідної кількості ресурсів для ведення аграрного виробництва в поєднанні із перспективними ресурсозберігаючими і екологічно чистими технологіями.

Список літератури

1. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/sustainable-development-goals--2017-baseline-national-report.html>
2. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
3. Лозинська Т.В. Інституційна неефективність трансформацій в аграрному секторі економіки / Т.В. Лозинська // Наукові праці полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2012. – випуск 2 (5). – Том 2. – 2012. – 165 с.
4. Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Бородині О.М., д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2018. – 152 с.
5. Що таке сільський розвиток і чому цей підхід важливий для суспільства, сільського господарства і села? [Електронний ресурс] Громадська спілка «Українська мережа сільського розвитку». – Режим доступу:

<http://urdn.org/silskij-rozvitok/>

6. Dan Cristian Duran, Luminita Maria Gogan, Alin Artene, Vasile Duran. The components of sustainable development – a possible approach [Електронний ресурс] / Dan Cristian Duran, Luminita Maria Gogan, Alin Artene, Vasile Duran. – Режим доступу: [https://ac.els-cdn.com/S2212567115008497/1-s2.0-S2212567115008497-](https://ac.els-cdn.com/S2212567115008497/1-s2.0-S2212567115008497-main.pdf?_tid=33cb911c-57d1-4d63-a197-a19ee31c426f&acdnt=1529675034_d92e9ddc7d7842076b94bd7db5cac8c7)

[main.pdf?_tid=33cb911c-57d1-4d63-a197-](https://ac.els-cdn.com/S2212567115008497/1-s2.0-S2212567115008497-main.pdf?_tid=33cb911c-57d1-4d63-a197-a19ee31c426f&acdnt=1529675034_d92e9ddc7d7842076b94bd7db5cac8c7)

[a19ee31c426f&acdnt=1529675034_d92e9ddc7d7842076b94bd7db5cac8c7](https://ac.els-cdn.com/S2212567115008497/1-s2.0-S2212567115008497-main.pdf?_tid=33cb911c-57d1-4d63-a197-a19ee31c426f&acdnt=1529675034_d92e9ddc7d7842076b94bd7db5cac8c7)

7. Brenda B. Lin. Resilience in Agriculture through Crop Diversification: Adaptive Management for Environmental Change / Brenda B. Lin // BioScience. – Issue 3, 1. – Vol. 61. – 2011. – P. 183–193.

References

1. Sustainable Development Goals: Ukraine. National Baseline Report. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. URL : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/sustainable-development-goals--2017-baseline-national-report.html>

2. Andriychuk V.G. The Capitalization of Agriculture: State and Economic Regulation of Development: Monograph / V.G. Andriychuk. – Nizhyn: Publishing House Aspect-Polygraph LLC, 2007. – 216 p.

3. Lozinska T.V. Institutional Inefficiency of Transformations in the Agrarian Sector of Economics / T.V. Lozinska // Scientific Papers of the Poltava State Agrarian Academy. Economic sciences. – Issue 2 (5). – Vol. 2 - 2012. - 165 p.

4. Agrarian and rural development for growth and renewal of the Ukrainian economy: scientific report / ed. Corr. National Academy of Sciences of Ukraine Borodina O. M., Dr.

Econ. Sciences Shubravskaya O.V. ; National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting NAS of Ukraine ". - K., 2018. - 152 p.

5. What is rural development and why is this approach important for society, agriculture and rural areas? URL: <http://urdn.org/silskij-rozvitok/>

6. Dan Cristian Duran, Luminita Maria Gogan, Alin Artene, Vasile Duran. The components of sustainable development – a possible approach. URL: https://ac.els-cdn.com/S2212567115008497/1-s2.0-S2212567115008497-main.pdf?_tid=33cb911c-57d1-4d63-a197-a19ee31c426f&acdnt=1529675034_d92e9ddc7d7842076b94bd7db5cac8c7

7. Brenda B. Lin. Resilience in Agriculture through Crop Diversification: Adaptive Management for Environmental Change / Brenda B. Lin // BioScience. – Issue 3, 1. – Vol. 61. – 2011. – P. 183–193.

Аннотация

Алексей Фраер

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ КРУПНОЗЕМЕЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Обобщены концептуальные основы устойчивого развития сельского хозяйства, реализация которых будет способствовать гармонизации аграрного и сельского развития. Дана характеристика современной отечественной модели аграрного сектора экономики, преимущественно ориентированной на крупноземельное корпоративное хозяйствование, которая симулирует экономический рост, игнорируя его экологические и социальные ограничения. Подчеркнута важность гармонизации экономического, экологического и социального развития сельского хозяйства и сельских территорий. На основании проведенного анализа предложены пути достижения устойчивости, в частности на основе диверсификации сельскохозяйственных культур в противовес монокультуризации.

Ключевые слова: устойчивое развитие сельского хозяйства, аграрное и сельское развитие, корпоративный сектор, монокультуризация, диверсификация культур.

Summary

Oleksiy Frayer

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE UNDER CONDITIONS OF LARGE SCALE CORPORATE SECTOR ACTIVITY.

The purpose of the paper is to find a way to improve the interconnectedness of agricultural and rural development in order to ensure a gradual transition to the principles of sustainability. The paper considers main goals and objectives of sustainable development promoting the harmonization of the agriculture. It is noted, that the main way of harmonizing the agrarian sector in the direction of its sustainable development is the coherence of interests of agriculture and rural areas, sustainable agrarian and rural development. The modern national model of the agrarian sector of the economy focusing on the large-scale corporate activity is described. The fact that economic activity of agrarian enterprises and their associations in Ukraine is concentrated on the gaining of profit per unit of invested capital by taking the land rent is noted. The production structure of gross agricultural production by sectors is analyzed. It is noted that the corporate agricultural enterprises cause destructive impact on the state of land resources and the natural environment induced by monoculture and irrational combination of crops. The importance of preserving and improving natural resources for the well-being of the population and future generations is emphasized. The concept of diversification of agricultural crops as opposed to monoculture is proposed. The essence of this concept lies in a scientifically sound, rational combination of crops, which in itself can ensure the growth of productivity and compliance with the basic principles of sustainable development. It is established that the sustainable development of agriculture under the large-scale farming of the corporate sector largely depends on the rational use of key production factors.

Key words: sustainable development of agriculture, agricultural and rural development, corporate sector, monoculture, crop diversification.

Стаття надійшла до редакції 10.06.2018

Мамонов К.А., Пруненко Д.О., Грицьков Є.В., Угоднікова О.І., 2018

ugodnikova16@gmail.com

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Харків

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

Розглядається аналітичний підхід до формування структурно-логічної моделі управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств шляхом застосування процесного підходу. Процесний підхід максимально враховує специфіку будівельної галузі та дозволяє структурувати процес управління інтелектуальним капіталом з точки зору механізмів його максимально ефективної реалізації. За результатами дослідження розроблена структурно-логічна модель управління інтелектуальним капіталом з урахуванням специфіки будівельної галузі.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, будівельна галузь, будівельні підприємства, процесне управління, процесний підхід

Постановка проблеми. Питання ефективного формування та використання інтелектуального капіталу вирішують проблему забезпечення стратегічного вектору розвитку суб'єктів господарської діяльності в умовах все більшого обмеження можливостей екстенсивного, та все більшої необхідності забезпечення інтенсивного розвитку. Пріоритетним завданням для підприємства стає побудова раціональної структури управління, яка б максимально повно забезпечувала реалізації можливостей інтелектуального капіталу щодо удосконалення усіх напрямів функціонування економічних систем. Будівельна галузь, як одна із більш інноваційних галузей економіки, має пряму залежність стратегічного розвитку від реалізації інтелектуального потенціалу, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та використання інтелектуального капіталу присвячено роботи багатьох науковців. Одним із основоположників теорії еволюції інтелектуального капіталу виступав Г. Беккер, який першим запропонував розглядати не лише людський капітал, але й людський потенціал як елемент інтелектуального капіталу підприємств [1]. На основі цих досліджень було сформовано теорію людського капіталу, розроблену Теодором В. Шульцем [2]. Розробка «нової теорії росту» відображена у роботах Р. Лукаса, розробника функції Кобба-Дугласа, яка полягає у заміщенні фізичного капіталу інтелектуальним, що забезпечує більший економічний ефект [3]. Питанням визначення інтелектуального капіталу, його оцінки на підприємствах присвячені роботи

вітчизняних науковців, зокрема О. Кендюхова [4]. Вперше поняття капітал-бренду у структура інтелектуального капіталу було введено у роботах К.А. Мамонова [5]. Продовжуючи дослідження інтелектуального капіталу особливості його реалізації на будівельних підприємствах були досліджені у роботах К.А. Мамонова та Є.В. Грицькова [6]. О.І. Угоднікова розробляла можливості організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств шляхом формування та реалізації їх інтелектуального потенціалу [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку із значним розвитком НІОКР, введенням новітніх інноваційних технологій питання підвищення ефективності управління інтелектуальним капіталом залишається актуальним та має перспективи для подальшої розробки.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є пошук аналітичних підходів до формування процесного управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств з метою забезпечення стратегічного вектору їх розвитку.

Відповідно до цілі статті сформовані наступні завдання:

- провести теоретичний аналіз процесного управління інтелектуальним капіталом,
- визначити особливості будівельного виробництва та управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств:
- сформувати систему інформаційно-аналітичного забезпечення управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств;

- узагальнити процеси управління інтелектуальним капіталом
- побудувати модель процесного управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах формування сучасного інформаційного суспільства та відповідних трансформацій економічних систем щодо відповідності реаліям та вимогам європейського ринку, із переходом на нові стандарти виробництва важливим елементом стратегічного розвитку виступає інтелектуальний капітал. Проаналізувавши основи теоретично-методичні підходи до визначення даної категорії, пропонується визначати інтелектуальний капітал будівельних підприємств як «категорію, що має складну структуру і характеризується сукупністю функціональних, вартісних, містобудівних, просторових та ознак, які у результаті постійних трансформацій формують відповідні знання, навички, досвід робітників для створення інтелектуального продукту, що дозволить забезпечити зростання інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності та результативності діяльності на основі взаємодії між замовниками, інвесторами, підрядниками, державними органами влади та будівельними підприємствами» [8].

Враховуючи специфіку будівельної галузі для розробки моделі управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств доцільно орієнтуватися на наступні показники:

- результативність діяльності будівельних підприємств;
- ефективність діяльності будівельних підприємств;
- фінансова стійкість будівельних підприємств;
- ліквідність будівельних підприємств;
- оцінки майнового стану.

Кожен елемент, який впливає на модель управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств має низку структурних показників, які дають змогу процеси кількісну оцінку та математично описати сформовану модель управління. Структурні елементи взаємопов'язані та здійснюють вплив на результативність кінцевого показника оцінки – інтегрального критерію визначення інтелектуального капіталу будівельних підприємств.

Взаємозв'язки цих показників можна представити у вигляді наступної схеми – рис. 1.

На рисунку прийняті скорочення [8]:

НС – людський капітал

- рівень впливу знань на формування людського капіталу (HC_1);
- рівень вмінь, навичок, творчих та професійних здібностей робітників (HC_2);
- моральні та культурні цінності будівельного підприємства (HC_3);
- досвід роботи робітників (HC_4);
- можливості реалізації здібностей робітників на будівельному підприємстві (HC_5);
- рівень командної роботи (HC_6);
- рівень кваліфікації (HC_7);
- рівень компетентності персоналу (HC_8).

ІР – інтелектуальна власність:

- рівень використання комп'ютерних програм (IP_1);
- рівень використання патентів, винаходів, моделей (IP_2);
- питома вага експериментальних зв'язків на будівельному підприємстві у їх загальній кількості (IP_3);
- рівень впровадження ноу-хау у виробничий процес (IP_4).

ОС – організаційний капітал:

- ефективність функціонування організаційної структури (OC_1);
- якість корпоративного управління (OC_2);
- рівень розвитку корпоративної культури (OC_3);
- ефективність зовнішніх зв'язків з будівельним підприємством (OC_4);
- ефективність внутрішніх зв'язків на будівельному підприємстві (OC_5).

ВС брендів капітал:

- наявність торгової марки (BC_1);
- рівень використання торгової марки (BC_2); наявність бренду (BC_3);
- рівень використання бренду будівельного підприємств (BC_4);
- рівень використання авторських прав (BC_5);
- корпоративна репутація будівельного підприємства (BC_6).

МА ринкові активи:

- кількість укладених контрактів по яких виконані зобов'язання (MA_1);
- рівень використання нематеріальних активів, що відносяться до ринкових операцій (MA_2).

ІПС – інвестиційно-інноваційний капітал:

- рівень використання інвестиційного капіталу, який спрямовується на формування та реалізацію інтелектуального капіталу для забезпечення розвитку будівельних підприємств ($ИПС_1$);

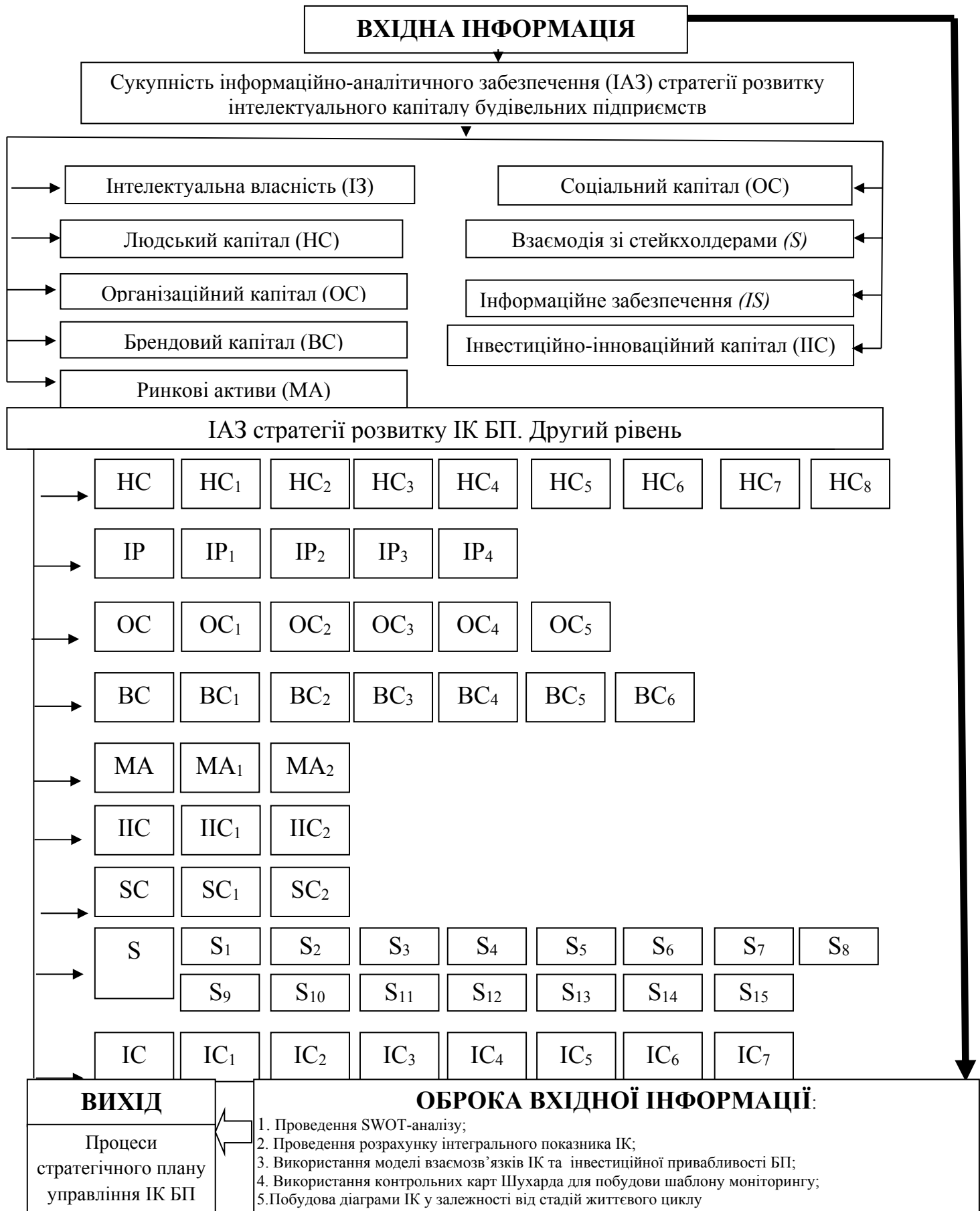


Рис. 1. Система планування процесів управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств (ІК БП)

**ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСНОГО
УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ**

– рівень використання інновацій, які впливають на формування та реалізацію інтелектуального капіталу для забезпечення розвитку будівельних підприємств (ПС₂).

SC соціальний капітал:

– рівень соціальної відповідальності будівельного корпоративного підприємства (SC₁);

– рівень соціального захисту робітників будівельного підприємства (SC₂).

S взаємодія зі стейкхолдерами:

– управлінців різного рівня (S₁);

– власників будівельного підприємства (S₂);

– робітників будівельного підприємства (S₃);

– акціонерів (S₄);

– внутрішніх контролюючих органів (S₅);

– зовнішніх контролюючих органів (S₆);

– кредитних та інших фінансових установ (S₇);

– органів державного управління (S₈);

– місцевих органів управління (S₉);

– замовників та інвесторів (S₁₀);

– забудовників та підрядників (S₁₁);

– проектувальників (S₁₂);

– постачальників товарно-матеріальних цінностей (S₁₃);

– громадських та саморегулювальних організацій, що функціонують у будівництві (S₁₄);

– організацій та компаній, що забезпечують інформаційне забезпечення функціонування будівельних підприємств (S₁₅).

IS інформаційне забезпечення:

– наявність розробленої корпоративної інформаційної системи будівельного підприємства (IS₁);

– можливість використання економічної інформації (IS₂);

– наявність системи інформаційної безпеки (IS₃);

– рівень ефективності функціонування системи інформаційної безпеки будівельного підприємства (IS₄);

– рівень застосування засобів корпоративних комунікацій та зв'язку (IS₅);

– якість та повнота технічної інформації, що застосовується для будівництва (IS₆);

– якість та повнота проектно-кошторисної документації, що застосовується для реалізації будівельних проектів (IS₇).

Наступним етапом побудови моделі управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств є визначення та оцінка процесів управління. Процесне управління є специфічною категорією управління проектами та бізнес-процесами. З урахуванням того, що реалізація проектів є специфічною характеристикою будівельної галузі, раціональним та доцільним є використання процесного управління для формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств на різних стадіях реалізації будівельного проекту. На рис. 2 запропонований механізм управління інтелектуальним капіталом через реалізацію сукупності управлінських процесів відповідно до специфіки будівельної галузі, стратегічної мети розвитку будівельних підприємств та проектною специфікою організації будівельного виробництва.

1	± Визначення стратегічної концепції використання	
6	± Розробка моделей управління	2
11	± Матеріально-технічне забезпечення реалізації	6
25	± Планування процесів використання ІК	8
31	± Операційна діяльність	25
36	± Організація роботи персоналу	35
43	Підготовка управлінської звітності	1;6;11;36

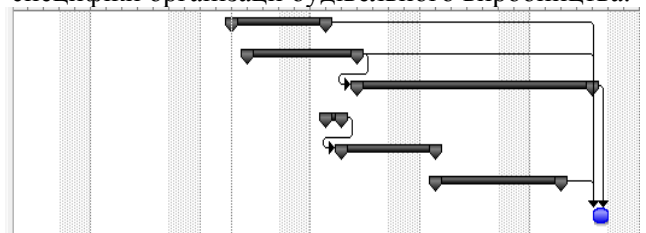


Рис. 2. Процеси управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств. Узагальнений вигляд (розроблено авторами)

Повний вигляд сукупності бізнес-процесів управління інтелектуальним капіталом з

урахуванням специфіки будівельного виробництва наведений на рис. 3.

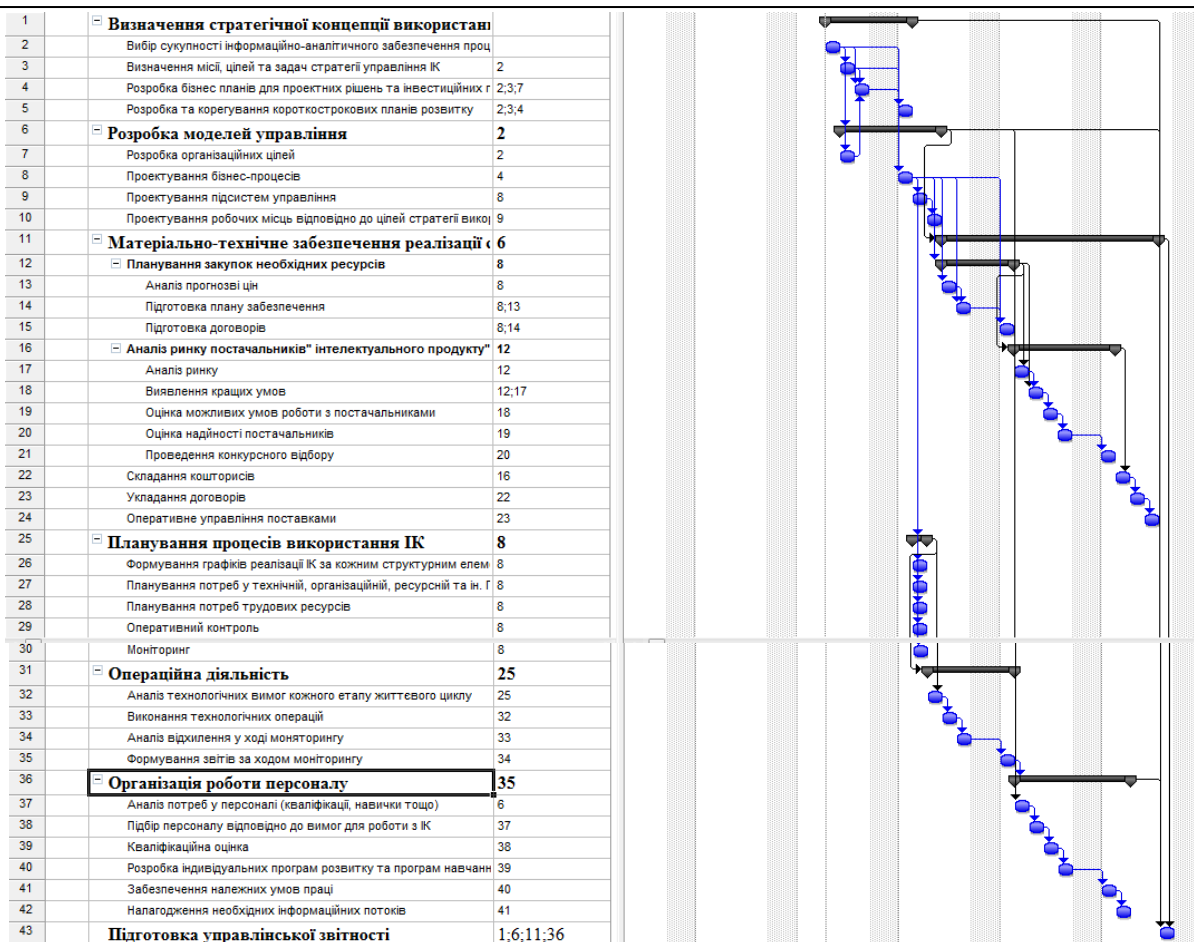


Рис. 3. Процеси управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств. Повний вигляд
* Розроблено авторами

Модель управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств із застосуванням процесного підходу реалізована із використанням програмного забезпечення MS Project, що дозволяє автоматизувати структуру процесів будівельного виробництва для забезпечення ефективного

управління інтелектуальним капіталом. Кінцевим результатом процесного управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств є сітвий графік виконання робіт з реалізації стратегії управління підприємством – рис. 4.

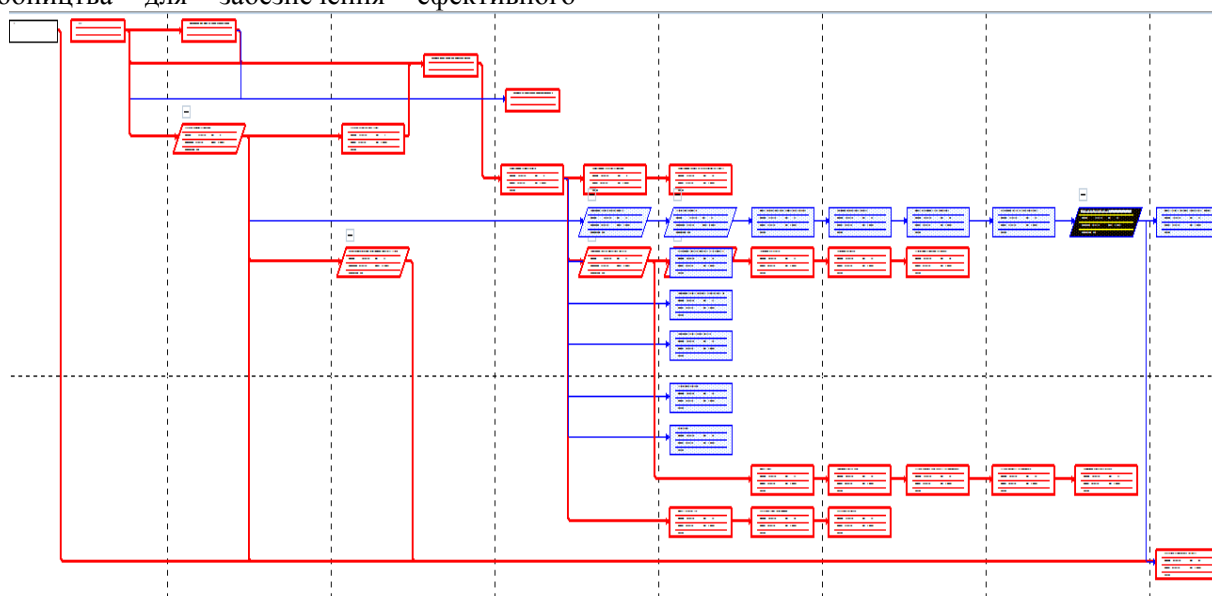


Рис. 4. Сітвий графік управління інтелектуальним капіталом. Макет
* Розроблено авторами

Отже, розроблена модель враховує специфіку будівельного виробництва, відображає вхідні та вихідні параметри системи інформаційно-аналітичного управління інтелектуальним капіталом, що є особливо актуальним в умовах інформаційного суспільства, та має стратегічну орієнтацію для подальшого розвитку будівельних підприємств.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було теоретично описано категорію інтелектуального капіталу з урахуванням специфіки будівельної галузі, що представлена авторами як системна, багатокомпонентна категорія, що відповідає вимогам до забезпечення ефективного управління будівельними підприємствами відповідно до сформованих вимог щодо ефективності, ліквідності, фінансової стійкості результативності та оцінки їх майнового стану.

Відповідно до багатокомпонентності категорії інтелектуального капіталу розроблено сукупність інформаційно-аналітичного забезпечення управління категорією інтелектуального капіталу із зазначенням системи планування управлінських процесів. На основі цього сформована система інформаційно-аналітичного забезпечення управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств. В загальному вигляді розроблені та описані процеси управління інтелектуальним капіталом, на основі яких запропонована модель процесного управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств, що враховує специфіку будівельної галузі, проектний характер діяльності та специфіку використання інтелектуального капіталу на будівельних виробництвах.

Список літератури

1. Becker Gary S. Human Capital. Columbia University Press – 1964. - 382 p.
2. Schults Theodore W. Investment in Human Capital // American Economics Review LI. March. 1961. 1-7. American Economics Association Presidential Adress – 336 p.
3. Robert E. M Lucas. Recursive Methods in Economic Dynamics // Harvard University Press. 1989 – 608 p.
4. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕН, 2008. – 363 с.
5. Мамонов К. А. Стейкхолдерна стратегія вартісно-орієнтованого управління капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств. Дисертація на здобуття вченого ступеня доктора економічних

наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка будівництва) / К. А. Мамонов. – Х. : ХНАМГ. – 2012. – 542 с.

6. Мамонов К.А. Інтелектуальний капітал будівельних корпоративних підприємств: визначення та напрями трансформацій / К. А. Мамонов, Є. В. Грицьков. – Монографія. Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: колективна монографія. У 2 т. Т.1./ за заг. ред. Савчук Л. М. - Павлоград: Арт синтез-Т, 2014. - 436 с

7. Угоднікова О.І. Оцінка потенціалу розвитку будівельних підприємств : концептуальні положення та особливості реалізації : Монографія // О.І. Угоднікова – Х.: Видавець ФОП Панов А. М., 2017. – 124 с.

References

1. Becker Gary S. Human Capital. Columbia University Press – 1964. - 382 p.
2. Schults Theodore W. Investment in Human Capital // American Economics Review LI. March. 1961. 1-7. American Economics Association Presidential Adress – 336 p.
3. Robert E. M Lucas. Recursive Methods in Economic Dynamics // Harvard University Press. 1989 – 608 p.
4. Kendyukhov O. V. Efektyvne upravlinnya intelektual'nym kapitalom: monohrafiya / O. V. Kendyukhov. – Donetsk : DonUEN, 2008. – 363 s.
5. Mamonov K. A. Steykholderna stratehiya vartisno- oriyentovanoho upravlinnya kapitalom brendu budivel'nykh korporativnykh pidpryyemstv. Dysertatsiya na zdobuttya vchenoho stupenya doktora ekonomichnykh nauk za spetsial'nisty 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (ekonomika budivnytstva) / K. A. Mamonov. – Kh. : KhNAMH. – 2012. – 542 s.

6. Mamonov K.A. Intelektual'nyy kapital budivel'nykh korporativnykh pidpryyemstv: vyznachennya ta napryamy transformatsiy / K. A. Mamonov, Ye. V. Hryts'kov. – Monohrafiya. Systemy pryynyattya rishen' v ekonomitsi, tekhnitsi ta orhanizatsiynykh sferakh: vid teoriyi do praktyky: kolektyvna monohrafiya. U 2 t. T.1./ za zah. red. Savchuk L. M. - Pavlohrad: Art syntezy-T, 2014. - 436 s

7. Uhodnikova O.I. Otsinka potentsialu rozvytku budivel'nykh pidpryyemstv : kontseptual'ni polozhennya ta osoblyvosti realizatsiyi : Monohrafiya // O.I. Uhodnikova – Kh.: Vydavets' FOP Panov A. M., 2017. – 124 s.

8. Мамонов К.А. Формування напрямів формування капітальних інвестицій для забезпечення ефективності використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств // К.А. Мамонов, Д.О. Пруненко. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Вип. 1. Т. 1 – С. 182-187

Аннотация

Константин Мамонов, Дмитрий Пруненко, Евгений Грицков, Елена Угодникова

**ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ
ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ**

Рассматривается аналитический подход к формированию структурно-логической модели управления интеллектуальным капиталом строительных предприятий путем применения процессного подхода. Процессный подход максимально учитывает специфику строительной отрасли и позволяет структурировать процесс управления интеллектуальным капиталом с точки зрения механизмов его максимально эффективной реализации. По результатам исследования разработана структурно-логическая модель управления интеллектуальным капиталом с учетом специфики строительной отрасли.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, строительная отрасль, строительные предприятия, процессное управление, процессный подход

Summary

Kostiantyn Mamonov, Dmytro Prynenko, Evgeni Grytskov, Olena Uhodnikova

**WAYS OF FORMERING STRUCTURAL AND LOGICAL MODEL OF PROCESS
MANAGEMENT BY INTELLECTUAL CAPITAL**

The article deals with the analytical approach to the formation of the structural and logical model of management of intellectual capital of construction enterprises through the application of the process approach. The process approach takes into account the specifics of the construction industry to the maximum and allows structuring the process of managing intellectual capital in terms of the mechanisms for its most effective implementation. Based on the results of the research, a structural and logical model of managing intellectual capital has been developed taking into account the specifics of the construction industry. The article contains a system of information and analytical support for the management of intellectual capital, which forms the basis for the formation of the process management model. The processes are structured and described in accordance with the requirements set for the formation of the analytical model. On the basis of the research, a mock-up of the network process management for the efficient use of the intellectual capital of construction enterprises was built.

Keywords: intellectual capital, construction industry, construction enterprises, process management, process approach

Стаття надійшла до редакції 27.02.2018

УДК 336.7

JEL Classification: O 162

© Андрос С. В., 2018

andros.sv@ukr.net

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова, Одеса

**ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ І КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Розглянуто проблеми і перспективи інвестиційної діяльності банків. Обґрунтовано взаємозалежність розвитку економіки і участі банків у кредитуванні підприємств. Сформульовані переваги і недоліки проектного фінансування для підприємства-позичальника і банку-кредитора. Обґрунтовано організаційні та економічні інструменти кредитування інвестиційних проектів з урахуванням законодавчих та інформаційних обмежень. Проаналізовано стан та тенденції вітчизняного і міжнародного ринку інвестицій. Запропоновано заходи щодо вдосконалення системи управління проектним фінансуванням і кредитуванням підприємств у контексті організаційних трансформацій. Визначено пріоритетні напрямки стимулювання активності банків у сфері кредитування виробничих потреб підприємств. Запропоновано інструменти реалізації моделі проектного фінансування та розвитку інтеграційних можливостей банків України в сфері кредитування. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення системи взаємовідносин «держава-банк-підприємство».

Ключові слова: банк, інвестор, інвестиційний проект, кредитування, інструменти, проектное фінансування, ресурси, ризик, ринок, ефективність.

Постановка проблеми. Важливу роль у реалізації стратегічних завдань соціально-економічного розвитку України покликані зіграти банки, що виконують посередницькі функції у процесі проектного фінансування і кредитування. Для збереження конкурентних позицій українських банків на внутрішньому і міжнародному ринках потрібна налагоджена система управління банківськими операціями, у тому числі і в сфері кредитування інвестиційних проектів. Виникає необхідність розробки комплексу заходів, спрямованих на виявлення факторів і умов щодо оптимізації банківського бізнесу в напрямі розвитку проектного фінансування і кредитування суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, еволюція інвестиційної діяльності банків у різних країнах, проблеми розробки і застосування методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, ролі комерційних банків в їх здійсненні, відображені у працях: Т.Л. Грицай, Т.В. Майорової, А.А. Пересади, А.В. Воронцовського, Л.Т. Гіляровської, В.А. Чернова, В.В. Шеремета, Г. Александера, Д. Бейлі, У. Шарпа [1–8]. Високо оцінюючи важливість проведених наукових досліджень у напрямі оцінювання ефективності інвестиційних проектів та формулювання комплексу заходів щодо їх практичної реалізації, в основі яких лежить знаходження альтернативного рішення у частині тенденцій і перспектив проектного фінансування і кредитування суб'єктів

господарської діяльності в Україні, не можна визнати вичерпними.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і методологічних положень у сфері проектного фінансування і розробка практичних рекомендацій у контексті ефективної взаємодії банків і підприємств у процесі кредитування.

Результати дослідження. Проблеми участі вітчизняних банків в інвестиційному процесі суттєво пов'язані зі становленням української банківської системи. Протягом існування СРСР банки України у своїй діяльності не відчували ризику, оскільки переважання державності в економіці означало, що за зобов'язаннями позичальників перед банками відповідала держава в особі міністерств і відомств. Втрачалася практика виявлення, оцінки і моніторингу ризиків при здійсненні банківських операцій.

Для економіки СРСР характерним є дефіцит товарів. Це пов'язано з тим, що інвестиції перевищують заощадження, а різниця між ними покривається за рахунок грошової емісії, яка створює додатковий попит на товари, причому інвестиції довгий період не дають віддачі. Прибуток також не чинить стимулюючого впливу на суб'єктів господарювання з таких причин: дефіцит товарів і неможливість інвестувати отриманий прибуток на власний розсуд; велика частина планового прибутку і вся або частина надпланового прибутку у суб'єктів господарювання забиралася; прибуток суб'єктів був невеликий через значні витрати та відсутність мотивації і новацій. Крім того, особливості інвестиційної політики в СРСР

пов'язані зі зменшенням обсягів виробництва: споживач не впливає на інвестиційну політику; інвестиції відкладаються до тих пір, поки зростання граничних витрат не досягне критичного значення; інвестиції «повільні» у строках; інвестиційна політика визначається державою, а не виробниками; капіталовкладення спрямовуються на розширення підприємства; виробники звітують за суми освоєних капіталовкладень, а не за кінцеві фінансові результати; при інвестуванні ігноруються екологічні фактори і фактори ефективності; прерогативи при розподілі ресурсів мають банки, які виконують функції агента уряду з фінансування і кредитування; підтримуються проекти підприємств для потреб країни [9].

Поява елементів ринкових відносин в економіці зробила діяльність банків поєднаною з ризиками, які вони несуть вже персонально. Зокрема, 1992–1995 роки характеризувалися від'ємним значенням реальних ставок і галопуючими темпами девальвації національної валюти. За рахунок легкого доступу до отримання ліцензії на здійснення активно-пасивних операцій, створювалися одноденні банки, які отримували доходи від короткострокових спекулятивних операцій на ринках. При цьому банківське кредитування зберігало позицію як найбільш прибуткової і водночас найбільш ризикованої статті активів [10].

Кредитування в інвестиційній сфері, що передбачає перехід від безповоротного бюджетного фінансування до фінансування на платній і зворотній основі, пов'язане, перш за все, зі створенням ринкової інфраструктури в інвестиційній сфері і обмеженими можливостями бюджетного фінансування для відтворення основних фондів. Зокрема, у 1992–1993 роках в Україні на тлі кризи платіжного і фінансового стану підприємств, значного обмеження бюджетних коштів, підвищення вартості ресурсів, скоротилися інвестиційні можливості, пов'язані з виконанням загальнодержавних програм. Помічалася тенденція скорочення довгострокових кредитів через високі процентні ставки, фінансову нестабільність і галопуючу інфляцію (10200 % на рік). У Росії, наприклад, у 1991 році комерційні банки припинили довгострокове кредитування по всіх підприємствах [11].

Зазначимо, що 1992 року для ліквідації платіжної кризи і нормалізації фінансового стану державних підприємств, Центральний банк Росії (ЦБР) взяв на себе зобов'язання виділити фінансові ресурси комерційним банкам для кредитування державних підприємств

пріоритетних галузей економіки, у тому числі і на інвестиційні потреби. При цьому встановлювалася процентна ставка по кредитуванню комерційних банків з урахуванням ринкового рівня процентних ставок за умови виконання досить жорстких вимог. Реалізація зазначених заходів показала, що за умови ринкового рівня процентних ставок по кредиту (у 1992 році в Росії – це 80% річних) і тривалого інвестиційного циклу, підприємствам-позичальникам необхідно було знаходити кошти, що у декілька разів перевищували отримані кредити. Причому такі кредити передбачалися переважно для будівництва, на основі яких створювалися потужності по виробництву продукції для державних потреб, у тому числі продукції, що є заміником імпортової, причому низької рентабельності. Зрозуміло, що в розвитку таких виробництв підприємства не були зацікавлені, а пропоновані умови кредитування централізованих капітальних вкладень призвели до припинення багатьох інвестиційних проектів (ІП) [11].

Видача державних кредитів на інвестиційні цілі здійснювалася Міністерством фінансів Росії через банки чи безпосередньо підприємствам-інвесторам відповідно до встановленого порядку [12]. Головним критерієм при визначенні переліку банків була здатність забезпечити гарантовані повернення та ефективне цільове використання інвестицій. Привілеї отримували банки, які мали мережу філій у регіонах, де здійснювалися державні ІП, або банки, які забезпечували комплексне обслуговування підприємств-інвесторів, включаючи ведення їх розрахункових, валютних рахунків, рахунків фінансування. Ураховувалася здатність банків до одночасного обслуговування підприємств-інвесторів у межах декількох галузей. Отримані комерційними банками кредити повинні були використовуватися тільки за призначенням і не дозволялося: зараховувати на депозитні рахунки; використовувати для надання міжбанківських кредитів (МБК); покупки вільно конвертованої валюти; передавати іншим банкам на договірних умовах зі стягуванням відсотків і комісійних; відволікати в інші операції короткострокового характеру. Банки, які порушували ці умови, позбавлялися ліцензії на банківську діяльність. При цьому раніше видані кредити стягувалися, а також відсотки за їх використання у розмірі діючої на відповідний період облікової ставки ЦБР за строковими позичками [12].

Реалізація стратегічних цілей економічної реформи в Росії (1993-1995 роки) вимагала підтримки державою обмеженої кількості ІП і галузей за рахунок надання інвестиційних

пільгових кредитів. Державна підтримка підприємств виходила з дворівневого відсотка облікової ставки за користування інвестиційним кредитом. Перший рівень передбачав пільгову ставку нижче облікової ставки ЦБР (50%): вона встановлювалася для реалізації ІІ з проблемних галузей економіки. Другий рівень передбачав надання інвестиційних кредитів за обліковою ставкою ЦБР: вона встановлювалася для реалізації ІІ важливих галузей і виробництв, міцних у фінансовому становищі підприємств, незалежно від форм власності [11].

Відмітимо, якщо за радянських часів для всіх учасників реалізації ІІ перевага надавалася народногосподарському підходу і економічній ефективності ІІ, то у ринковій економіці при існуванні різних форм власності виявлено розбіжності в інтересах і видах ефективності ІІ: соціально-економічна; комерційна. В ринковій економіці дохід суб'єктів господарювання перебуває у значній залежності від відповідності якості, кошторисної вартості і строків реалізації ІІ договірним умовам. Річ у тім, що командно-адміністративна система не тільки вимагала, а і створювала необхідні умови для абсолютного використання нормативів ефективності капіталовкладень, які жорстко регламентувалися зверху. Норматив загальної ефективності капіталовкладень у всіх методиках, що застосовувалися у той період, був нижче рентабельності діючих основних фондів, не носив стимулюючого характеру на етапах розробки, відбору та реалізації ІІ.

Нині ці нормативи індивідуальні і встановлювалися кожним виробником, фінансовою або інвестиційною установами. В СРСР діяли три нормативи (загальної і порівняльної ефективності, дисконтування), а тепер – ставка дисконтування. Сьогодні встановлення величини норми прибутковості інвестицій – це прерогатива суб'єкта господарювання, що реалізує ІІ. Раніше через нерозвиненість сфери фінансів нормативи ефективності визначалися у процесі складних модельних розрахунків розвитку економіки. За різними методиками виходили несумісні результати, у зв'язку з чим величина нормативів встановлювалася уповноваженими державними органами емпірично. Саме фактор невизначеності одночасно з неминучою заміною реальних цифр умовними визначають негативне ставлення багатьох практиків до дисконтних показників і оцінок у світі, труднощі і ненадійність їх використання до тепер в Україні [13].

Ураховуючи зазначене, важливими умовами розвитку проектного фінансування і

кредитування суб'єктів господарювання були: реалізація заходів щодо вдосконалення системи розподілу фінансових ресурсів, зокрема встановлення економічно обґрунтованих оптимальних розмірів внутрішніх ресурсів, що спрямовуються на цілі накопичення; чітке розмежування сфер бюджетного і кредитного способів надання грошових коштів; організація кредитування на основі критеріїв жорсткого відбору проектів, ефективного використання виробничих ресурсів підприємства-заявника на основі показників ефективності проектів; надання інвестиційних кредитів суб'єктам виключно на конкурсних засадах у рамках цілей і завдань структурної перебудови економіки.

Сьогодні ключові проблеми проектного фінансування і кредитування підприємств пов'язані з відставанням української методології оцінки ІІ від загальноприйнятої міжнародної практики. Це відображається на змісті методичних положень і вимог, що пред'являються до суб'єктів господарювання при наданні їм державної підтримки при реалізації ІІ. Система оціночних індикаторів ефективності проектів, прийнята в методичних рекомендаціях, багато в чому відповідає загальноприйнятим стандартам у розвинутих країнах [14]. Проте, є деякі положення, які не знайшли відображення у зарубіжних методиках, зокрема вітчизняні методичні рекомендації враховують: відносно високу і змінну в строках інфляцію, динаміка якої не завжди корелюється з динамікою валютних курсів; можливість використання в ІІ декількох валют одночасно; практику надання державної підтримки деяким підприємствам, які реалізують ІІ в умовах обмеження бюджетних коштів; відносно високу, неоднакову для вітчизняних і зарубіжних учасників ІІ вартість фінансових ресурсів, кредитних і депозитних ставок; значну різницю між «справедливою» і ринковою вартістю майна; невизначеність вихідних даних при оцінюванні ІІ і високий ризик, пов'язаний з його реалізацією; завуальованість податкової системи.

Зазначимо, що світова практика оцінки ефективності та життєздатності ІІ визначається такими рисами: стабільністю макроекономічних індикаторів, що виключає питання обчислення високої волатильності курсів національних валют, інфляції, процентних ставок; розвинутою фінансовою системою, методологією і стандартами оцінювання ефективності ІІ; обов'язковою вимогою планування і оцінки ефективності фінансової реалізованості ІІ; автоматизацією оцінки та управління ІІ на всіх етапах його життєздатності; багатокритеріальною оцінкою ІІ, оцінкою

суспільної значущості ІІ, оцінкою екологічних чинників, вкладом у соціально-економічний розвиток країни. По-суті, ефективність реалізації ІІ оцінюється з економічної, соціальної та екологічної точок зору з відповідним набором індикаторів економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Міжнародні банки при оцінюванні фінансових результатів реалізації ІІ використовують основні (релевантність, ефективність, стійкість, вплив) і додаткові параметри. Річ у тім, що агрегований показник ефективності ІІ не є самостійним оцінним показником, він дозволяє з урахуванням значущості і результатів оцінки чотирьох наведених вище показників отримати інтегральну оцінку результативності ІІ. Додатковими параметри оцінки результатів ІІ є: показник інституційного розвитку, який визначається як ступінь впливу ІІ на економіку; інші показники ступеня впливу ІІ на рівень доходів населення; ефективність позичальника – ступінь відповідальності підприємства-позичальника на всіх етапах реалізації ІІ і забезпечення підтримки всіх стейкхолдерів ІІ [15].

Система індикаторів оцінки ефективності інвестицій, яка спрямована на досягнення фінансової реалізованості ІІ, дозволяє у результаті обґрунтування робити висновки про те, влаштовує чи не влаштовує в цьому аспекті інтереси інвестора, і чи посилює для підприємства реалізація даного ІІ. Але, зазначимо, що задовольняючи всіх учасників з фінансової точки зору, ІІ може не відповідати критеріям ефективності на період його оцінювання. Методичні рекомендації, що регулюють порядок відбору ІІ до реалізації, подібні до головних положень теорії і практики проектного фінансування у розвинених країнах, не містять елементів адаптації українського ринку до розвинутого ринку. Крім того, не достатньо опрацьованими залишаються питання щодо: невизначеності меж прийнятності дисконтних показників для оцінки ефективності інвестицій в умовах розвинутого ринку; відсутності інструментарію оцінки ефективності ІІ з позиції інтересів банку як інвестора і підприємства як позичальника; відсутності належної методики обґрунтування норми прибутку і чіткого розмежування категорій норми дисконту і норми прибутку; відсутності деталізації і конкретизації методології оцінки результативності інвестицій з позиції реального виробництва і, зокрема визначення важливості показника рентабельності інвестицій (активів) ІІ у системі оціночних показників, а також підходів

до його нормування; відсутності в наборі індикаторів оцінки ефективності інвестицій розподілу на основні і допоміжні показники.

Проектне фінансування суттєво відрізняється від звичайного кредитування за низкою чинників. По-перше, банк як інвестор приймає на себе багато ризиків і отримує прибуток, пропорційний зростанню цін на продукцію підприємства, в яке інвестує кошти. З цієї причини фінансовий стан підприємства-позичальника оцінюється більш ретельно, розглядаються прогнози спеціалістів стосовно майбутнього підприємства, темпів його розвитку і можливих доходів. По-друге, проектне фінансування вимагає від підприємства-позичальника певних вкладень, приблизно 20-50% суми грошових коштів від необхідної для його розвитку. У разі, якщо підприємство вже виконало частину плану за власні фінансові ресурси, це має бути підтверджено документально. По-третє, якщо кредит на розвиток бізнесу, покупку нерухомості носить, передусім, короткостроковий характер, то проектне фінансування процес довготривалий. Крім того, необхідно брати до уваги той факт, що підприємствам, у проект яких банк інвестує кошти, надається можливість відстрочки сплати відсотків у разі тимчасових фінансових труднощів. Нарешті, якщо підприємству для подальшого розвитку ІІ необхідно залучити додатковий оборотний капітал, воно може оформити його окремим кредитом або лінією кредитів. У разі, якщо підприємство бачить перспективну нішу для розвитку бізнесу, але не має достатнього капіталу для інвестицій, оптимальним рішенням буде проектне фінансування, коли банк надає необхідні кошти під гарантії майбутніх грошових потоків ІІ. Такі вкладення пов'язані з набагато більшими ризиками, ніж кредитування існуючого бізнесу, але мають переваги як для підприємства-позичальника, так і для банку-кредитора (табл. 1).

Організувати фінансування проектів можна як для діючого бізнесу, так і для нового. У першому випадку це може бути новий напрямок, що припускає тривалу інвестиційну фазу і здатний згенерувати самостійний позитивний грошовий потік через тривалий проміжок часу після початку фінансування. Такого роду проекти є кращими для банків – в якості забезпечення по кредиту на етапі їх запуску служить поточний грошовий потік існуючого бізнесу. У випадку з новим проектом банк стає його співінвестором і зацікавлений в успішному запуску, а всі інвестиційні ризики він перекладає на діючий бізнес.

Найбільш активними лідерами українського ринку проектного фінансування до тепер залишаються УкресімБанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк. Проте офіційна статистика НБУ щодо обсягів проектного фінансування банками відсутня.

Банки не відкривають умов і не розголошують участь в ІП, що свідчить про незрілість цього сегменту ринку. Крім того, існує чимало факторів, що стримують розвиток банківського кредитування проектів нерухомості: обмеження НБУ в обсягах інвестування; відсутність належної законодавчої процедури реалізації майнових прав на об'єкт нерухомості; складності прогнозування вартості

ІП, пов'язані з ризиком зміни ринкових цін у цьому сегменті; відсутність відповідної законодавчої бази для багатьох схем, що результативно працюють у світі (синдиковане кредитування і сек'юритизація). Основні причини, що стримують розвиток синдикованого кредитування такі: недосконала нормативна база для синдикованих кредитів; орієнтація вітчизняних банків на балансові показники при оцінюванні ризику; недостатня орієнтація на максимізацію прибутку за рахунок комісійних доходів порівняно з іноземними банками; нерозвинений ризик-менеджмент для належного управління портфелями; нестача кваліфікованих кадрів з цього виду кредитування.

Таблиця 1

Переваги і недоліки проектного фінансування для підприємств і банків

		Підприємство-позичальник	Банк-кредитор
		Переваги проектного фінансування	Недоліки проектного фінансування
Переваги проектного фінансування	Можливість залучення коштів на початку ІП без отримання виручки	Розміщення коштів на тривалий період	
	Належна оцінка фінансових показників ІП банком, що дозволяє додатково оцінити всі його ризики	Отримання в особі підприємства стратегічного довгострокового боргу	
	Залучення коштів на довгі терміни (зіставні з терміном повної окупності ІП, з урахуванням покриття прибутком поточних процентних платежів) порівняно з операційним кредитуванням	Весь комплекс банківських послуг для позичальника виявляється в проектному банку	
	Моніторинг з боку банку реалізації ІП і чіткий контроль витрат ІП (що не дозволяє перевищити бюджет і суттєво підвищує ймовірність виходу на заплановані показники окупності)	Репутаційні, ділові та іміджеві переваги	
	Можливість отримання відстрочки у погашенні основного боргу		
	Можливість отримання «ковенантних канікул»		
Недоліки проектного фінансування	Постійне «втручання» у господарську діяльність підприємства з боку банку	Ризики того, що ІП не вийде на задані фінансовою моделлю показники (через недостатнє його опрацювання, переоцінки ринкових можливостей збуту продукції, зростання витрат ІП порівняно з плановими, зниження виручки ІП порівняно з плановою, більш пізній вихід ІП на показники окупності)	
	Необхідність узгодження з кредитором всіх значимих угод (купівля майна, висновок великих угод, надання відстрочок покупцям)	Неповна забезпеченість кредиту (застави виникають у процесі реалізації ІП)	
	Неможливість розподілу прибутку і виплати дивідендів до погашення кредиту на ІП		
	Дострокове погашення кредиту загрожує санкціями з боку кредитора		
	Навіть незначні платежі за ІП повинні відповідати затвердженому кредитором договору		

Примітка: Удосконалено за [16].

Консорціуми утворюються для кредитування великих ІП. Об'єднання банків у консорціуми дозволяє як банкам, так і їх клієнтам обходити жорстких обмежень НБУ. При цьому інсайтери

отримують доступ до безлімітного фінансування. Річ у тім, що банківський консорціум не є юридичною особою, його учасники тільки координують свої зусилля у певній галузі, він не

є об'єктом моніторингу з боку НБУ. Незважаючи на те, що у процесі створення консорціумів виникають певні проблеми (перехід клієнтів до банку-партнера; складна процедура кредитування через домовленість про розподіл повноважень при виборі головного банку або банку-координатора; бюрократична процедура роботи банків-партнерів з клієнтом стосовно пріоритетів при кредитуванні або стягненні застави; проблеми при розподілі ризиків при неповерненні кредиту між кредиторами), об'єднання банків для подолання законодавчих заборон неодмінне. Так, 100% акцій ПАТ «Сбербанк» (Україна), яке є дочірнім банком ПАТ «Сбербанк», придбав консорціум інвесторів. До нього увійшли Norvik Banka (Латвія) і білоруська приватна компанія [17].

У розрізі окресленого, проблему проектного фінансування можна вирішити з урахуванням нижчезазначеного: в якій країні здійснюється ІІ; в якій економічній ситуації відбувається пошук джерел фінансування ІІ; до якої галузі відноситься ІІ; на якому етапі розвитку перебуває ІІ; які переваги власників ІІ від участі у ньому банків, що кредитують ІІ; які обсяги ІІ. У разі, якщо йдеться про Україну, необхідно враховувати максимальний фінансовий ризик (фінансова нестабільність, війна, дефіцит державного бюджету, тощо). По-суті, нестабільність фінансової системи України означає повну відсутність внутрішніх довгострокових ресурсів. Крім того, строк доступного банківського кредитування вимірюється місяцями, а звичайна потреба ІІ у фінансуванні вимірюється роками, вже не йдеться про вартість кредиту в 20% і вище, яка передбачається до короткострокових грошей.

Нині падіння попиту на проектне фінансування в Україні обумовлюється загальним зниженням інвестиційної активності, погіршенням якості кредитного портфеля банків, причому багато у чому девальвація національної грошової одиниці негативно вплинула на фінансування банками ІІ. Відсутність очікувань економічного зростання, невизначеність державної політики, яка не дозволяє будувати прогноз фінансування ІІ на мінімальний термін, нестабільність регуляторного і податкового законодавства, зниження рівня процентних ставок на тлі відсутності в країні довгострокових пасивів, виступають чинниками, що стримують фінансування банками ІІ. Серед основних макроекономічних проблем розвитку кредитування ІІ в Україні можна назвати: тривалі терміни окупності ІІ, значне боргове навантаження, відсутність ліквідного забезпечення, високі кредитні ставки, швидкі

темпи інфляції, висока волатильність гривні. Річ у тім, що в умовах невизначеності суб'єкти господарської діяльності не налаштовані на довгострокові інвестиції. Перевагу отримують галузі, що користуються механізмом державного субсидування процентних ставок.

Сьогодні банки налаштовані на фінансування ІІ у сфері нерухомості. Проте девелопмент в Україні відрізняється високим рівнем ризиків і для багатьох банків вигідніше кредитувати завершений ІІ, ніж входити в нього на початковому етапі. Крім того, українські банки, не маючи досвіду стратегії і тактики європейських банків, не можуть самостійно визначити найбільш перспективні сегменти на ринку нерухомості. З погіршенням кон'юнктури фінансових ринків багато банків обмежили або закрили ліміти на фінансування ІІ на невизначений термін. Змінили тактику в плані інвестування також європейські банки. Річ у тім, що основними кредиторами українських ІІ виступали європейські банки, які брали на баланс кредити, що видаються на проектне фінансування. Потім ці кредити сек'юритизувалися, що дозволяло банкам прибирати їх зі своїх балансів. Оскільки сек'юритизація призупинилася, банки припинили кредитувати один одного. Це призвело до кризи ліквідності і обмежило можливості сек'юритизації. Банки змушені залишати кредити на своїх балансах. Зважаючи на вимоги до співвідношення кредитного портфеля і власного капіталу, така ситуація обмежила можливості банків для кредитування суб'єктів господарювання.

Вважаємо, що отримання банківського кредиту за схемою проектного фінансування комерційної нерухомості простіший спосіб порівняно з випуском євробондів або залученням облігацій. Проте при подорожчання фінансових ресурсів вимоги до підприємства-позичальника стають жорсткіші, а умови кредитування менш привабливіші. Річ у тім, що європейські банки не готові брати ризик, пов'язаний з договорами оренди на землю через можливість його розірвання. Повноцінною заставою для проектного фінансування може виступати земля, яка перебуває у власності. Береться до уваги також співвідношення власного і позикового капіталу – 40% / 60%, іноді 50% / 50%. Зазвичай банки не починають фінансування ІІ, поки девелопер не вкладе 40% – 50% власних коштів від загальної вартості ІІ. Європейські банки, крім наявності дозволу на будівництво, відповідним чином оформленої проектною документацією, вимагають від девелопера проведення авторитетними компаніями

маркетингових досліджень, якість звітів яких не викликає сумнівів. При цьому дані маркетингових досліджень повинні підтверджуватися реальними розрахунками, виробленими девелопером щодо майбутніх орендних ставок, термінів і обсягів реалізації ІП, і які повинні відповідати прогнозам розвитку ринку.

Так, у процесі проектного фінансування, наприклад, ПріорБанк (Білорусь) може виступати як прямий кредитор, організатор синдикуваного кредитування, прямий лізингодавець або кредитор лізингової компанії, експерт бізнес-плану, консультант банку агента при організації зовнішнього фінансування, банк-гарант. У ПріорБанку відкриті іноземні кредитні лінії, фінансові ресурси яких використовуються для фінансування ІП клієнтів банку. Одним із напрямів залучення іноземних інвестицій є фінансування ІП під гарантії державних експортних страхових агентств. Банк здійснює фінансування підприємств у розмірі до 70% від вартості реалізації ІП. Сума кредиту може становити від 300 тис. доларів / 250 тис. євро. Основним документом, який оцінюється ПріорБанком при ухваленні рішення про можливість кредитування, є бізнес-план за ІП. Бізнес-план повинен передбачати перспективи розвитку підприємства на весь період кредитування і наявність джерел погашення кредиту та сплати відсотків у встановлені терміни [18].

В Україні у першу чергу на фінансування може розраховувати ІП, пов'язаний з інформаційними технологіями. Це означає можливість пріоритетного доступу до спеціалізованих фінансових джерел некомерційного призначення. Якщо йдеться про етапи розвитку ІП, тут діє правило: чим менш розвинений ІП, тим менше шансів знайти для нього фінансові ресурси. Українські підприємства часто представляють ситуацію навпаки і спеціально занижують обсяги ІП. Стосовно участі фінансистів в ІП, відмітимо, що власник ІП не завжди залучає до бізнесу фінансиста на правах співвласника, оскільки в ньому він бачить тільки кредитора. На практиці це означає усунення від фінансування більшої частини джерел, якими, є, наприклад, інвестиційні фонди. По-суті, залучити фінансові ресурси для розробки нових технологій в Україні практично неможливо. Принаймні залучити кошти на розширення успішно функціонуючого бізнесу можна з імовірністю 90%. Це відноситься, передусім, до чистих технологій.

Так, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та УкргазБанк у 2016 році підписали

угоду зі спрощення доступу до фінансування для підприємств, які запроваджують відновлювальні та енергозберігаючі технології. МФК допоможе УкргазБанку збільшити обсяги кредитування для малого і середнього бізнесу та корпоративних клієнтів у таких сферах, як енергоефективність, відновлювані джерела енергії, «зелений» транспорт, ефективне використання водних ресурсів, переробка відходів. МФК допоможе УкргазБанку в удосконаленні системи управління ризиками та підвищенні соціальних і екологічних стандартів [19].

УкрексімБанк, Райффайзен Банк Аваль орієнтуються на ринку і мають стратегічний досвід щодо реалізації ІП, використовують всі можливі важелі мінімізації ризиків і реагують на зміну ситуації підвищенням кредитних процентних ставок. Основна причина підвищення кредитних ставок криється у подорожчанні залучених ресурсів і високому рівні інфляції. У цих умовах працюють два джерела кредитування: міжнародні спеціалізовані інститути та механізм пов'язаного кредитування у рамках програм підтримки експорту, який традиційний для більшості країн світу. Використання такого інструменту як експортне фінансування для кредитування зовнішньоторговельних ІП клієнтів банку, на наш погляд, є оптимальним варіантом залучення довгострокових ресурсів МФК. У 2017 році, наприклад, експортне фінансування передбачало залучення ресурсів іноземного банку на термін до 5 років під забезпечення страховим полісом агентства страхування експортних кредитів країни постачальника. Обов'язковою умовою реалізації угоди експортного фінансування є здійснення авансового платежу в сумі не менше 15% від вартості контракту за рахунок власних коштів підприємства або кредиту (БелінвестБанк, Білорусь). Решта 85% від суми контракту оплачуються шляхом виконання документарного акредитива за рахунок кредиту, наданого іноземним банком. Витрати з обслуговування кредиту складаються з: процентної ставки за кредитом (6 місячна ставка LIBOR, маржа іноземного банку до 1,5% річних від суми кредиту і маржа БелінвестБанку); страхової премії, яка або сплачується на користь іноземного експортно-кредитного агентства разовим платежем, або включається у вартість контракту і становить 9%–13% від суми кредиту; менеджерського збору до 1% від суми кредиту (виплачується іноземному банку одноразовим платежем) та комісії іноземного банку за невикористану частину кредиту до 0,5% річних від невибраної суми кредиту [20].

Річ у тім, що експортні кредити повинні страхуватися на випадок їх неповернення у країну походження. Страховий платіж залежить від рівня ризику країни, категорії позичальника. У разі, якщо позичальником є українське підприємство, страховий платіж становить 17% від суми кредиту, якщо позичальником є уповноважений український банк, 11–12% відповідно. У разі, якщо кредит видається через український банк, останній додає до вартості кредиту 5–6% річних. З урахуванням витрат на страхування і послуги українського банку, ціна експортних кредитів для українських підприємств становить до 12% річних.

Перекладання ризику повернення кредиту на український банк означає, що рішення про кредитоспроможність позичальника, спосіб та величину забезпечення покладається також на нього (УкрексімБанк). Якщо ІП базується на обладнанні з однієї країни, оптимальний крок – це звернення за кредитом через постачальника обладнання, оскільки більшість з них мають тісні контакти з банками, які видають експортні кредити. В іншому випадку можна використовувати послуги фінансових консультантів. Те ж саме необхідно зробити у разі, якщо через програми підтримки експорту можна отримати лише частину коштів необхідних для фінансування ІП, а також, якщо виникає необхідність комбінації різних джерел фінансування ІП.

Вважаємо, що для українських підприємств, пряме інвестування набагато дорожче кредитів МФК. Використовувати цей інструмент потрібно, якщо кредитні ресурси недоступні або у недостатній кількості, або у випадку порушення допустимого співвідношення власного і позикового капіталу. Пряме інвестування можна отримати з двох принципово різних джерел – від промислових підприємств і від фінансових інвесторів. Інвестиції від промислових компаній дешеві, ніж від фінансових установ, але промислові компанії дають інвестиції на умовах повного контролю над українським ІП, а фінансові установи часто погоджуються на роль компаньйона. Крім того, поведінка фінансових інвесторів не залежить від галузевої специфіки. Стосовно ІП у сфері чистих технологій в Україні, то фінансових інвесторів можна виокремити на два класи: інвестори, що спеціалізуються на технологіях; інвестори, що спеціалізуються на географічному регіоні.

Висновки. Світова практика оцінки ефективності ІП визначається: стабільністю макроекономічних індикаторів, що виключає проблеми обчислення високої волатильності курсів національних валют, інфляції, процентних ставок; розвинутою фінансовою системою, методологією і стандартами оцінювання ефективності ІП; обов'язковою вимогою планування і оцінки ефективності фінансової реалізованості ІП; автоматизацією оцінки та управління ІП на всіх етапах його життєздатності; багатокритеріальною оцінкою ІП, оцінкою суспільної значущості ІП, оцінкою екологічних чинників, вкладом у соціально-економічний розвиток країни. Ефективність реалізації ІП оцінюється з економічної, соціальної та екологічної точок зору з відповідним набором індикаторів.

Перспективним напрямком стабілізації кредитування банками інвестиційних проектів може стати проектне фінансування за участю інтеграційних інвестицій. Сприяти цьому може створення спеціальної компанії з пайовою участю ініціатора проекту (підприємства), банку і залучених співінвесторів. При цьому банк може виступати як кредитор, фінансовий консультант і інвестор. Спеціальна компанія здійснює тендери для головних і субпідрядників у рамках відповідного інвестиційного проекту. Потенційна модель спеціальної компанії об'єднує організацію-позичальника, інвестиційний фонд, комерційний банк, страхову компанію. Ефективність моделі спеціальної компанії спирається на досягнення синергії від спільної фінансової діяльності її учасників, а величина ефекту синергії обумовлюється рівнем і масштабом фінансової інтеграції.

Інструментом, що дозволяє знизити втрати інвестиційних вкладень, є синдигований кредит. Синдиговане кредитування дозволяє вітчизняним банкам накопичити ресурси для фінансування великих підприємств-позичальників, оминати зайвої концентрації ризиків, розподіляючи їх між учасниками синдикату. Позитивний ефект для банківської системи України полягає у розширенні кредитної експансії в умовах необмеженості ресурсів, зростанні конкурентоспроможності вітчизняних банків і збереженні пріоритетності на фінансовому ринку, диверсифікації кредитних ризиків і їх мінімізації, поліпшенні якості кредитних портфелів учасників і оцінюванні позичальника.

Список літератури

1. Грицай Т. Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в суспільних формах господарювання / Т. Л. Грицай // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 7–10.

2. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.
3. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2002. – 271 с.
4. Воронцовский А. В. Инвестиции и финансирование. Методы оценки и обоснования : учеб. пособие / А. В. Воронцовский. – СПб. : Изд-во СПбУ, 2003. – 528 с.
5. Гиляровская Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Т. Гиляровская, С. Н. Паневина. СПб. : Питер, 2003. – 240с.
6. Чернов В. А. Стратегический анализ инвестиций: проблемы инвестирования : реферат / В. А. Чернов // Аудит и финансовый анализ : Ежеквартальный журнал. – 2002. – № 4. – С. 97–116.
7. Шеремет В. В. Управление инвестициями : в 2-х т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. – М. : Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
8. Шарп У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли ; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 1028 с.
9. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с. – Режим доступа : <http://ek-lit.narod.ru/eroh/3-2.html>.
10. Омарова Б. Б. Кредитный риск банков второго уровня Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Б. Б. Омарова. – 2014. – Режим доступа : <http://articlekz.com/article/9392>.
11. Еременко И. Кредитование инвестиционной сферы [Электронный ресурс] / И. Еременко, И. Николаева // ООО «РАУ-Университет», 1992. – № 25 (29). – Режим доступа : http://www.observer.materik.ru/observer/N25_93/25_10.HTM.
12. Письмо «О порядке предоставления государственных кредитов на инвестиционные нужды предприятиям-инвесторам» [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации, № 56 от 17.07.1992. – Режим доступа : <https://www.lawmix.ru/prof/55697/>.
13. Дасковский В. Б. Оценка эффективности инвестиций в советской и рыночной экономике [Электронный ресурс] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Инвестиции в России. – 2014. – № 6. – Режим доступа : <http://www.niec.ru/Articles/IVR201406Dask.pdf>.
14. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка» № 1279 від 13.11.2012 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id=0c2ad6e5-19c9-4c2a-af78-b31c74b6a1d6>.
15. Никонова И. А. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития [Электронный ресурс] : монография / И. А. Никонова, А. Л. Смирнов. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/nikonova_smirnov.shtml.
16. Басов И. Проектное финансирование: как получить кредит в банке на развитие бизнеса [Электронный ресурс] / И. Басов. – Режим доступа : <https://fd.ru/articles/39423-proektnoe-finansirovanie-kak-poluchit-kredit-v-banke-na-razvitie-biznesa>.
17. «Сбербанк» в Украине будет продан консорциуму инвесторов – материнская компания [Электронный ресурс]. – 28.03.17. – Режим доступа : https://censor.net.ua/news/433746/sberbank_v_ukraine_budet_prodan_konsortsiumu_investorov_materinskaya_kompaniya.
18. Инвестиционные кредиты [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : <https://www.priorbank.by/investment-loans>.
19. Укргазбанк буде кредитувати «зелені» проекти [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу : <http://www.biowatt.com.ua/novosti/ukrgazbank-bude-kredituvati-zeleni-proekti/>.
20. Условия кредитования ОАО «Белинвестбанк» инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : <http://mogilev.gov.by/ru/kreditovanie-investitsionnykh-proektov/2972-5337-usloviya-kreditovaniya-oao-belinvestbank-investitsionnykh-proektov.html>.

References

1. Hrytsay T.L. Investytsiynyye kredytuvannya, yoho sutnist' ta znachennya v suspil'nykh formakh hospodaryuvannya [Investment lending, its nature and importance in social forms of management]. Investytsiynyya praktyka ta dosvid, 2011, no. 14, pp. 7-10
2. Mayorova T.V. Investytsiynyy protses i finansovo-kredytni vazheli yoho aktyvizatsiyi v Ukrayini [The investment process and financial leverages of its activation in Ukraine]. Kyiv, KNEU, 2013, 332 p
3. Peresada A.A., Mayorova T.V. Investytsiynyye kredytuvannya [Investment lending]. Kyiv, KNEU, 2002, 271 p.
4. Vorontsovskyy A. V. Investytsiynyya ta finansuvannya. Metody otsinky ta obhruntuvannya: navchannya. posobyie / A. V. Vorontsovskyy. - SPb. : Yzd-vo SPbU, 2003. - 528 s.
5. Hylyarovskaya L. T. Kompleksnyy analiz finansovo-ekonomichnykh rezul'tativ diyal'nosti banku ta yoho filiy / L. T. Hylyarovskaya, S. N. Panevina. SPb. : Pyter, 2003. - 240s.
6. Chernov V. A. Stratehichnyy analiz investytsiy: problemy investuvannya: referat / V. A. Chernov // Audyt ta finansovyy analiz: Yezhekvar'tal'nyy zhurnal. - 2002. - № 4. - S. 97-116.
7. Sheremet V. V. Upravlinnya investytsiyamy: v 2-kh t. / V. V. Sheremet, V. M. Pavlyuchenko, V. D. Shapyro i dr. - M. : Vyshcha shkola, 1998. - T. 1. - 416 s.
8. Sharp U. F. Investytsiynyya / U. F. Sharp, H. Dzh. Aleksander, Dzh. V. Beyli; per s anhl. A. N. Burenyna, A. A. Vasyna. - M. : YNFRA-M, 2007. - 1028 s.
9. Erokhyna E. A. Teoryya ekonomicheskoho razvytyiya: systemno-synerheticheskyy podkhod [Elektronnyy resurs] / E. A. Erokhyna. - Tomsk: Yzd-vo Tomskoho un-ta, 1999. - 160 s. - Rezhym dostupu: <http://ek-lit.narod.ru/eroh/3-2.html>.
10. Omarova B. B. Kredytnyy ryzyk bankiv drugoho rinvnya Respubliki Kazakhstan [Elektronnyy resurs] / B. B. Omarova. - 2014 r. - Rezhym dostupu: <http://articlekz.com/article/9392>.

11. Yeremenko I. Kredytovanye ynvestytsyonnoy sfery [Elektronnyy resurs] / Y. Eremenko, I. Nykolaeva // TOV «RAU-Unyversytet», 1992. - № 25 (29). - Rezhym dostupu: http://www.observer.materik.ru/observer/N25_93/25_10.HTM.
12. Pys'mo «Pro poryadok nadannya derzhavnykh kredytiv na investytsiyni potreby pidpryyemstvam-investoram» [Elektronnyy resurs] / Ministerstvo finansiv Rosiys'koyi Federatsiyi, № 56 vid 17.07.1992. - Rezhym dostupu: <https://www.lawmix.ru/prof/55697/>
13. Daskovskyy V. B. Otsinka efektyvnosti investytsiy u radyans'kiy ta rynkoviy ekonomitsi [Elektronnyy resurs] / V. B. Daskov's'kyy, V. B. Kysel'ev // Investytsiyi v Rosiyi. - 2014. - № 6. - Rezhym dostupu: <http://www.niec.ru/Articles/IVR201406Dask.pdf>.
14. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrayiny «Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy z rozrobky investytsiynoho proektu, dlya realizatsiyi yakoho mozhe nadavaty'sya derzhavna pidtrymka» № 1279 vid 13.11.2012 r. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id=0c2ad6e5-19c9-4c2a-af78-b31c74b6a1d6>.
15. Nykonova Y. A. Proektne finansuvannya v Rosiyi. Problemy ta napryamky rozvytku [Elektronnyy resurs]: monohrafiya / I. A. Nykonova, A. L. Smyrnov. - Rezhym dostupu: http://www.cfin.ru/finanalysis/nikonova_smirnov.shtml.
16. Basov I. Proektne finansuvannya: yak otrymaty kredyt u banku na rozvytok biznesu [Elektronnyy resurs] / I. Basov. - Rezhym dostupu: <https://fd.ru/articles/39423-proektno-finansuvannya-kak-polisok-kredyt-v-banke-na-rozrobleno-biznes>.
17. «Sberbank» v Ukrayini bude prodavaty'sya konsortsiumu investoriv - materyns'ka kompaniya [Elektronnyy resurs]. - 28.03.17. - Rezhym dostupu: https://censor.net.ua/news/433746/sberbank_v_ukraine_budet_prodan_konsortsiumu_investorov_materinskaya_kompaniya.
18. Ynvestytsyonnye kredyty [Elektronnyy resurs]. - 2017. - Rezhym dostupu: <https://www.priorbank.by/investment-loans>.
19. Ukrhazbank bude kredytuvaty "zeleni" proekty [Elektronnyy resurs]. - 2016. - Rezhym dostupu: <http://www.biowatt.com.ua/novosti/ukrgazbank-bude-kredituvati-zeleni-proekti/>.
20. Umovy kredytuvannya OAO «Belyinvestbank» ynvestytsyonnykh proektov [Elektronnyy resurs]. - 2017 rik. - Rezhym dostupu: <http://mogilev.gov.by/ru/kreditovanie-investitsionnykh-proektov/2972-5337-usloviya-kreditovaniya-oao-belinvestbank-investitsionnykh-proektov.html>.

Анотація

Светлана Андрос

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассмотрены проблемы и перспективы инвестиционной деятельности банков. Обоснованно взаимозависимость развития экономики и участия банков в кредитовании предприятий. Сформулированы преимущества и недостатки проектного финансирования для предприятия-заемщика и банка-кредитора. Обоснованно организационные и экономические инструменты кредитования инвестиционных проектов с учетом законодательных и информационных ограничений. Проанализировано состояние и тенденции отечественного и международного рынка инвестиций. Предложены меры по совершенствованию системы управления проектным финансированием и кредитованием предприятий в контексте организационных трансформаций. Определены приоритетные направления стимулирования активности банков в сфере кредитования производственных нужд предприятий. Предложены инструменты реализации модели проектного финансирования и развития интеграционных возможностей банков Украины в сфере кредитования. Разработаны предложения по совершенствованию системы взаимоотношений «государство-банк-предприятие».

Ключевые слова: банк, инвестор, инвестиционный проект, кредитование, инструменты, проектное финансирование, ресурсы, риск, рынок, эффективность.

Summary

Svitlana Andros

PROJECT FINANCING AND CREDITING OF ENTERPRISES: STATE AND PROSPECTS

The problems and prospects of investment activity of banks are considered. The interdependence of economic development and participation of banks in lending to enterprises is substantiated. The advantages and disadvantages of project financing for the enterprise-borrower and creditor bank are formulated. The organizational and economic tools of lending investment projects based on legislative and informational constraints are substantiated. The state and trends of the domestic and international investment market are analyzed. Proposed measures to improve the system of project finance and lending management in the context of organizational transformations. The priority directions of stimulation of activity of banks in the sphere of lending of production needs of enterprises are determined. The tools of realization of the model of project financing and development of integration opportunities of Ukrainian banks in the field of lending are offered. Proposals for improving the system of relations "state-bank-enterprise" are developed.

Keywords: bank, investor, investment project, lending, tools, project financing, resources, risk, market, efficiency.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2018

© Манухіна М.Ю., 2018

marta.manukhina@gmail.com

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Сєвєродонецьк

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано теоретичні підходи до оцінювання вартості інтелектуальної власності і нематеріальних активів різними методами. Визначено економічні і облікові аспекти, що інтегрують різноманітні чинники впливу на вартість зазначених активів. Розглянуто методи оцінки нематеріальних активів та методи визначення створеної вартості.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальна власність, оцінка, вартість і цінність нематеріальних активів, методи оцінки активів.

Постановка проблеми. В системі управління інтелектуальною власністю її оцінка відіграє ключову роль у визначенні конкурентних позицій на ринку. Вона дозволяє ідентифікувати інтелектуальні активи підприємства, дослідити їх стан, ступінь придатності і використання у виробничому процесі, і в той же час, виявити сильні і слабкі місця.

Управління за критерієм вартості є одним із найефективніших напрямів розвитку і збільшення ринкової вартості підприємств, як і їх здатність до концентрації нематеріальних активів, створених на основі нових знань у складі конкурентоспроможного інтелектуального капіталу. Нематеріальні активи є однією із найменш досліджених категорій менеджменту підприємств, що пов'язано із специфічними властивостями вартісної їх оцінки. Проте інтелектуальні нематеріальні активи забезпечують підприємствам унікальні конкурентні переваги в умовах гіперконкуренції щодо створення нових товарів і послуг. Однак наразі інтелектуальні нематеріальні активи, які використовують підприємства, безпосередньо кількісними вимірниками оцінювати досить складно через те, що сучасне облікове поняття «нематеріальні активи» не повністю адекватне їх цінності. Найчастіше такі активи (ресурси) підприємства вимірюються ринковою вартістю технологічних, організаційних, управлінських, соціальних рішень, прийнятих на їх основі. Отже, капіталізована вартість підприємства за рахунок високої вартості інтелектуального капіталу і нематеріальних активів у його складі може в десятки разів перевищувати балансову вартість підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень, присвячених управлінню інтелектуальною власністю, дозволяє зробити висновок, що на сьогоднішній день існує безліч різних методів її оцінки на

різних рівнях. Серед відомих зарубіжних вчених, які внесли вагомий вклад у теорію інтелектуального капіталу і зробили спроби його структурувати і оцінити, можна назвати Е. Брукінг, Р. Каплана, Д. Нортон, Г. Рууса, Й. Рууса, К. Свейбі, Т. Стюарта. Питання розвитку управління інтелектуальною власністю і нематеріальними активами, методики та організації оцінки активів відображені у дослідженнях вітчизняних фахівців, зокрема: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Я.Д. Крупки, Б. Лева, С.Ф. Легенчука, Н.М. Малюги, Л.В. Нападівської, М.С. Пушкаря та інших. Проте ще залишається чимало невирішених питань, пов'язаних із визначенням, використанням, оцінкою та управлінням інтелектуальною власністю і нематеріальними активами в діяльності промислових підприємств, які потребують ретельного дослідження і розробки пропозицій для практичної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неузгодженість деяких питань оцінки інтелектуальної власності і нематеріальних активів на законодавчому рівні призвела до невизначеності методик, за якими оцінюють об'єкти інтелектуальної власності на підприємстві. Проблема полягає в тому, що відсутні єдині рекомендації та підходи, які сприяли б ефективному управлінню інтелектуальною власністю і нематеріальних активів для підвищення результативності діяльності промислових підприємств, випуску конкурентоспроможної продукції, завоюванню нових ринків, створенню нових брендів. Саме науково-теоретична і практична значущість цих проблем зумовили вибір теми та цільову спрямованість дослідження, визначили її мету.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження підходів до визначення вартості інтелектуальної власності і нематеріальних активів як об'єктів управління промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Важливим аспектом управління інтелектуальною власністю і нематеріальними активами підприємства є вибір адекватних методів і критеріїв їх оцінки. Загалом під критерієм (гр. *kriterion* — ознака для судження) розуміють ознаку, мірило, еталон, підставу, на основі якої здійснюється оцінювання будь-чого. Під поняттям «оцінка» в економіці розуміють процес вираження господарських цінностей у грошовій формі. Згідно П(с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», облікова оцінка — це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [3].

До витоків методологічних основ оцінки відносять дослідження англійського економіста А. Маршалла як синтез різних існуючих теорій вартості. Дослідник вперше запропонував концепцію оцінки вартості майна. Надалі його послідовники трансформували елементи економічної теорії, концепцію і підходи до оцінки вартості в так звану «робочу теорію оцінки вартості», яку можна розглядати як основи методології оцінки, що знайшли відображення в сучасних міжнародних і європейських стандартах оцінки [1].

Особливість сучасних основ методології оцінки полягає в тому, що методи обґрунтовування практичних дій можуть базуватися, залежно від мети проведення вимірювань, як на об'єктивних (ринкових), так і на суб'єктивних (інвестиційних) вартісних вимірюваннях результатів господарювання. З такої методологічної позиції виходить, що хоча «істинна вартість» майна пізнавана, проте вона не є єдиною, а крім того вона залежить від часу, місця і обставин її прояву.

Варто зауважити, що донині переважна більшість науковців некоректно використовують терміни «вартість» і «цінність» як синоніми. Традиція застосування поняття «вартість» на пострадянському просторі чинить перешкоди щодо правильного і коректного розкриття ключової установки фінансового менеджменту загалом та управління нематеріальними активами зокрема. Термінологічна плутанина призводить до постійних уточнень, оскільки вартість (англ. - *cost*) як рівень витрат має мінімізуватися, а цінність, тобто додана вартість (англ. - *value*), - максимізуватися.

Термін «вартість» доцільно застосовувати тоді, коли виявляється витратна природа об'єкта оцінювання, а «цінність» - якщо виявляється дохідна природа корисності об'єкта оцінювання. Отже, вартість може бути або історичною

(балансовою), або вартістю заміщення. Тому в управлінні нематеріальними активами слід розмежовувати такі поняття, як «вартість нематеріального активу» щодо витрат на їх придбання й утримання і «корисність нематеріального активу», що може бути визначена на основі грошових потоків. Тобто стосовно витратної природи поняття слід застосовувати термін «вартість», наприклад у лівій частині балансу відображується історична вартість нематеріальних активів, що враховує витрати на їх придбання й утримання. Статті нематеріальних активів не відтворюють ніяких вигід і корисності для власників, тому їх сукупні залишки потрібно визначати як балансову вартість нематеріальних активів [5].

Корисність від володіння нематеріальними активами втілює у собі сумарні грошові потоки підприємства, відтак вони є мірилом цінності нематеріальних активів.

Більшість організацій обережно відноситься до стандартизації оцінки нематеріальних активів і, як правило, пов'язують їх оцінку з оцінкою бізнесу. Така обережність має глибокі історичні причини, пов'язані з тим, що спочатку ці організації об'єднували в основному оцінювачів нерухомості.

Серед зарубіжних науковців загальний огляд методів оцінки інтелектуальних ресурсів провів шведський вчений К.Свейбі, який згрупував їх в 4-х категорії:

1. Методи прямого вимірювання – Direct Intellectual Capital Methods (DIC). До цієї категорії належать усі методи, що базуються на ідентифікації та оцінці в грошовому вимірі окремих активів і окремих компонентів інтелектуальних ресурсів. З огляду на те, як оцінено окремі складові інтелектуальних ресурсів чи навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії.

2. Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). При розрахунку даними методами обчислюється різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Одержана величина розглядається як вартість її нематеріальних активів.

3. Методи віднесення на активи – Return on Assets Methods (ROA).

Ці методи характеризують відношення середнього доходу компанії до стягнення податків за певний період до матеріальних активів компанії (ROA компанії). Показник порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Для обчислення середнього додаткового доходу від інтелектуальних

ресурсів, одержана різниця множить на вартість матеріальних активів компанії. Далі через пряму капіталізацію або дисконтування одержуваного грошового потоку можна отримати показник вартості нематеріальних активів компанії.

4. Методи підрахунку балів - Scorecard Methods (SC). При застосуванні цих методів ідентифікуються різноманітні компоненти нематеріальних активів. Генеруються і додаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів. Застосування цих методів не передбачає одержання грошової оцінки інтелектуального капіталу [8].

У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку виділяється чотири методи оцінки активів, відповідно до яких повинна проводитись бухгалтерська оцінка нематеріальних активів:

1) за фактичною собівартістю придбання або за історичною собівартістю: активи відображаються за сумою сплачених грошових коштів чи їхніх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої, щоб придбати їх, на момент їх придбання;

2) за відновною вартістю або за поточною собівартістю: активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого ж або еквівалентного активу на поточний момент;

3) за можливою ціною продажу або за вартістю реалізації (погашення): активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент шляхом продажу активу в ході звичайної реалізації;

4) за дисконтованою або теперішньою (приведеною) вартістю: активи відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів, що їх, як очікується, має генерувати стаття під час звичайної діяльності підприємства [6].

У фаховій економічній літературі більшість вчених-обліковців, виділяють такі види бухгалтерської оцінки вартості нематеріальних активів: за первісною вартістю, за амортизаційною вартістю, за ліквідаційною вартістю, за переоціненою вартістю, за справедливою вартістю, за залишковою вартістю. При цьому, кожен із зазначених видів оцінки застосовується відповідно до певних господарських операцій у процесі руху об'єктів нематеріальних активів. З урахуванням вимог бухгалтерського обліку нематеріальні активи слід включати в баланс підприємства й відображувати їх у ньому за первісною та залишковою вартістю.

Порядок експертної оцінки нематеріальних активів регламентується Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Міжнародними стандартами оцінки (методичний посібник № 4 «Нематеріальні активи») (МСО-2001), європейськими стандартами оцінки TEGOVA-2012 (методичний посібник № 8 «Нематеріальні активи»), а також Національними стандартами № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» та № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»[2].

Відсутність єдиної термінології у нормативних актах та занадто високі темпи внесення до них змін спричиняють до неузгодженості у теоретичних розробках підходів до експертної оцінки нематеріальних активів у зарубіжній та вітчизняній практиці.

Найбільш поширеними у використанні, а також закріпленими на законодавчому рівні є три підходи до оцінки НМА:

- ✓ ринковий;
- ✓ дохідний;
- ✓ витратний.

Ринковий підхід до оцінки нематеріальних активів являє собою процес визначення їхньої справедливої вартості шляхом аналізу вартості подібних нематеріальних активів, які були продані або ліцензовані протягом останнього періоду часу. В разі застосування ринкового підходу до оцінки нематеріального активу подібність із об'єктами порівняння визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) використання, економічних, правових, функціональних та інших характеристик. У межах ринкового підходу до оцінки нематеріальних активів можна виділити низку методів: метод ринкових продаж, метод рейтингу (ранжування), метод звільнення від роялті, метод відносної різниці в доходах.

За допомогою методу ринкових продаж вартість нематеріальних активів оцінюється на основі реальних ринкових угод про продаж нематеріальних активів-аналогів незалежним третім сторонам у межах комерційних угод. При наявності даних цей метод є найбільш прямим і об'єктивним у процесі визначення справедливої вартості нематеріального активу.

Метод рейтингу оцінки нематеріальних активів ґрунтується на використанні якісних характеристик об'єкта оцінки на кшталт новизни, рівня винахідництва, складності, які за допомогою спеціальних шкал перетворюються в кількісні показники у вигляді коефіцієнтів. Після отримання необхідних для аналізу коефіцієнтів та вартісних характеристик виводиться грошова вартість нематеріального активу.

Метод звільнення від роялті іноді вважається методом дохідного підходу до оцінки нематеріальних активів, враховуючи те, що для отримання показника вартості здійснюється капіталізація оцінюваного доходу від виплати роялті. Цей метод також іноді називають методом витратного підходу в зв'язку з тим, що вартість нематеріального активу визначається на основі витрат на виплату роялті, від яких звільняється власник. За використанням цього методу, вартість нематеріального активу оцінюється, виходячи з суми доходу від виплат роялті, які він би приносив у тому випадку, якщо би був ліцензований третьою особою в межах угоди, укладеної на комерційній і незалежній основі.

Метод відносної різниці в доходах заснований на припущенні, що виготовлена з використанням оцінюваного нематеріального активу продукція приносить додатковий прибуток порівняно з продукцією, яка виготовляється без його використання. За певних обставин отримана на ринку інформація може дозволити порівняти дохід, який генерується двома подібними операціями, одна з яких здійснюється з використанням, а інша без використання нематеріального активу. Якщо ці дві операції послідовно відображають істотно відмінні доходи, то вартість нематеріального активу може бути розрахована за допомогою методу відносної різниці в цих доходах.

Проте варто зазначити, що активний ринок нематеріальних активів є нетиповим економічним явищем для України, у зв'язку з чим дуже часто для оцінки нематеріальних активів слід використовувати методи дохідного та витратного підходів.

Дохідний підхід до оцінки нематеріальних активів може бути найефективнішим за умови, що оцінюваний нематеріальний актив приносить або має потенціал приносити підприємству майбутній економічний дохід і є менш ефективним, якщо немає достатніх даних, щоб адекватно обґрунтувати розрахунки, пов'язані з формуванням майбутнього економічного доходу та встановленням правильного вибору ставки капіталізації. Основними методами оцінки нематеріальних активів у межах дохідного підходу є метод прямої капіталізації доходу та метод дисконтування доходу.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується тоді, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Метод прямої капіталізації досить простий, і в цьому його головна перевага, проте він

статичний, прив'язаний до даних одного найхарактернішого року, тому потрібна особлива увага до правильного вибору показників чистого доходу і коефіцієнтів капіталізації. Найчастіше його використовують для розрахунку справедливої вартості нематеріальних активів, термін корисного використання яких невизначений.

Метод дисконтування доходу полягає у встановленні поточної вартості змінного потоку прогнозованого економічного доходу за дискретний проміжок часу. Цей метод застосовується тоді, коли прогнозовані від використання об'єкта оцінки грошові потоки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо їх отримання обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконтування для отримання їхньої поточної вартості.

Метод прямої капіталізації доходу та метод дисконтування доходу мають спільну концептуальну основу, хоча і передбачають різні механізми проведення процедур кількісної оцінки справедливої вартості нематеріальних активів. Вони обидва спрямовані на кількісне вираження поточної вартості очікуваного економічного доходу від переоцінюваного нематеріального активу. Відповідно, для оцінки та економічного аналізу одного нематеріального активу можуть бути застосовані як метод дисконтування доходу, так і метод прямої капіталізації. При правильному застосуванні обидва аналітичних методи оцінки дохідного підходу призводять до отримання приблизно однакового показника вартості одного і того ж нематеріального активу.

Витратний підхід до оцінки нематеріальних активів базується на економічних принципах заміщення та рівноважної ціни, які стверджують, що інвестор заплатить за інвестиції не більше, ніж величина витрат (інвестицій) на отримання об'єкта співставної корисності. Таким чином, ефективний ринок корегує ціни на всі об'єкти власності, включаючи і нематеріальні активи, до стану рівноваги так, що ціни, які формуються на ринку, залежать від відносної корисності кожного об'єкта власності. Відповідно до Національного стандарту оцінки №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», витратний підхід базується на врахуванні принципів корисності і заміщення. Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення. При застосуванні методу прямого відтворення або методу заміщення використовуються вихідні

дані про об'єкт оцінки, інформація про відтворення або заміщення об'єкта оцінки чи подібного майна у цінах на визначену або середньостатистичні показники, які узагальнюють умови його відтворення або заміщення в сучасних цінах.

Слід зазначити, що методи витратного підходу до оцінки нематеріальних активів вважаються єдиними прийнятними методами оцінки для тих нематеріальних активів, які створені власними силами підприємства, і подібних аналогів на ринку або поки (на даний момент часу) не існує, або їх важко знайти.

Наведені підходи до оцінки нематеріальних активів мають завдання відобразити відповідні порівняльні (ринковий), економічні (дохідний) та корисні (витратний) характеристики вартості нематеріального активу, що підлягає переоцінці. Але, враховуючи те, що кожен із них акцентує увагу на різних характеристиках вартості нематеріального активу, що підлягає переоцінці, рівень впевненості у визначенні об'єктивного показника справедливої вартості зростає при використанні всіх підходів, при можливості їхнього застосування, за умови, що кожен із них добре документований та правильно відображає логічні побудови.

Розглядаючи проблеми вибору підходів та методів оцінки нематеріальних активів, слід акцентувати таке:

1. Теорія оцінки у цій сфері потребує значних уточнень. Навіть постановка питання оцінки нематеріальних активів викликає суперечність: щоб бути визнаним як актив, об'єкт вже повинен бути оціненим. Тому мова може йти лише про відображення переоцінки активу в обліку або для продажу у складі підприємства. Якщо ж об'єкт вилучено і він продається окремо, то він вже не вважається постійним активом. Оцінюються вперше не активи, а нематеріальні об'єкти, у даному випадку — у сфері виробництва, які після такої оцінки будуть чи не будуть визнані активами — то вже питання обліку. В даному контексті мова йде про такі нематеріальні об'єкти, які, за попередніми оцінками їх характеристик, можливо віднести до нематеріальних активів довгострокового використання (тобто достовірність оцінки достатня, щоб визнати об'єкт активом, а ціна та строк служби відповідають ознакам постійного, не поточного активу).

2. Підходи до оцінки нематеріальних об'єктів

ті самі, як і до будь-яких матеріальних (рухомих чи не рухомих), тобто: витратний, дохідний, порівняльний та їх поєднання. До оцінки кожного об'єкту треба підходити диференційовано, бо, наприклад, для більшості нематеріальних об'єктів краще придатні дохідні методи, тоді як оцінка матеріальних, наприклад, житла виконується, переважно, порівняльними методами. З іншого боку, дохідні методи щодо обладнання базуються на принципах його найкращого використання й очікуваного прибутку від експлуатації. Нематеріальні ж активи мають, як правило, пряме призначення, й результат визначається у ході розрахунків очікуваної ефективності, як економія витрат у виробництві або додатковий прибуток за рахунок покращення експлуатаційних характеристик продукту, виготовленого з використанням даного активу. При цьому слід враховувати, що більшість нематеріальних активів, зокрема нові конструкції, технології, методи обробки, порівняно з матеріальними, ще потребують у промисловому виробництві великих вкладень на реалізацію, що пов'язано з підвищеним ризиком.

3. Іноді порівняльні методи називають «ринковими». Логічно вважати, що кожен метод є ринковим, якщо його використання призводить до обґрунтованого економічного результату, визнаного ринком. Не можна ігнорувати того факту, що коли ціну аналогу для порівняння визначено на основі витрат, і за цією ціною відбувалися операції купівлі-продажу, то об'єкт оцінки за порівняльним методом, як і аналог, фактично отримає ціну на основі врахування витрат.

Отже, до оцінки кожного нематеріального об'єкту потрібно підходити індивідуально, з урахуванням можливості формалізації його вихідних характеристик та загальних принципів, яких потрібно при цьому дотримуватись.

Висновки. У сучасних умовах господарювання відбувається істотне зростання ролі інтелектуальної власності і нематеріальних активів у функціонуванні підприємств і перетворення цих активів у суттєвий чинник, що впливає на ринкову вартість підприємства, його конкурентоспроможність на ринку, створення нової вартості у формі технологічних, продуктових та управлінських інновацій, сприяє їх сталому розвитку і потребує формування ефективної системи управління.

Список літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. / А. Маршалл // — М.: Прогресс, 1993. — Т. 1. — 415 с.; Т. 2. — 310 с.; Т. 3. — 351 с.

2. Міжнародні стандарти оцінки. — 8-ме вид. / пер. з англ. С.О. Пузанка // — К.: АртЕк, 2008. — 432 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»

[Електронний ресурс] / Мінфін України; наказ від 28.05.1999 № 137 (із змінами). — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України; наказ від 18.10.1999 р. №242 (зі змінами). Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx> Дата останнього доступу: 17.05.18. — Назва з екрану

5. Куцик П.О., Дрогобицький І.М., Пліса З.П., Скоп Х.І. Облікова концепція вартістю нематеріальних активів підприємства [Текст]: монографія / П.О. Куцик, І.М. Дрогобицький, З.П. Пліса, Х.І. Скоп // Львів: Растр -7, 2016. — 268 с.

6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Повний текст усіх Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та тлумачень ПКТ станом на 1 січня 2000 р. [перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. — К.: ФПБАУ, 2000. — 1272 с.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») [Електронний ресурс]. Електрон. текст. дані. - Режим доступу:

http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408. Дата останнього доступу: 22.05.18. - Назва з екрану

8. Sveiby K. E. The new organizational wealth: managing and measuring knowledge-based assets / K. E. Sveiby // San Francisco: Berrett-Koehler, 1997. — 275 p.

References

1. Marshall A. Principy jekonomicheskoy nauki: v 3-h t. / A. Marshall // — М.: Progress, 1993. — Т. 1. — 415 s.; Т. 2. — 310 s.; Т. 3. — 351 s.

2. Mizhnarodni standarty ocinky. — 8-me vyd. / per. z angl. S.O. Puzanka // — К.: ArtEk, 2008. — 432 s.

3. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 6 «Vypravlennja pomylok i zminy u finansovyh zvitah» [Elektronnyj resurs] / Minfin Ukrai'ny; nakaz vid 28.05.1999 № 137 (iz zminamy). — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

4. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 8 «Nematerial'ni aktyvy» [Elektronnyj resurs] / Ministerstvo finansiv Ukrai'ny; nakaz vid 18.10.1999 r. №242 (zi zminamy). Elektron. tekst. dani. — Rezhym dostupu: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx> Data ostann'ogo dostupu: 17.05.18. — Nazva z ekranu

5. Kucyk P.O., Drogobyc'kyj I.M., Plysa Z.P., Skop H.I. Oblikova koncepcija vartistju nematerial'nyh aktyviv

pidpryjemstva [Tekst]: monografija / P.O. Kucyk, I.M. Drogobyc'kyj, Z.P. Plysa, H.I. Skop // L'viv: Rastr -7, 2016. — 268 s.

6. Mizhnarodni standarty buhgalters'kogo obliku 2000: Povnyj tekst usih Mizhnarodnyh standartiv buhgalters'kogo obliku ta tлумачень PKT stanom na 1 sichnja 2000 r. [perekл. z angl. za red. S.F. Golova]. — К.: FPBAU, 2000. — 1272 s.

7. Mizhnarodnyj standart buhgalters'kogo obliku 38 «Nematerial'ni aktyvy» (IAS 38 «Intangible Assets») [Elektronnyj resurs]. Elektron. tekst. dani. - Rezhym dostupu: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408. Data ostann'ogo dostupu: 22.05.18. - Nazva z ekranu

8. Sveiby K. E. The new organizational wealth: managing and measuring knowledge-based assets / K. E. Sveiby // San Francisco: Berrett-Koehler, 1997. — 275 p.

Аннотация

Марта Манухіна

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проанализированы теоретические подходы к оценке стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов различными методами. Определены экономические и учетные аспекты, интегрирующие различные факторы влияния на стоимость указанных активов. Рассмотрены методы оценки нематериальных активов и методы определения вновь созданной стоимости.

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальная собственность, оценка, стоимость и ценность нематериальных активов, методы оценки активов

Summary

Marta Manukhina

APPROACHES TO DETERMINING THE VALUE OF INTELLECTUAL PROPERTY AND INTANGIBLE ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

With the improvement and development of the economy, the introduction of various science-intensive products and new technologies, intellectual property and intangible assets - the most important component of all assets of the enterprise. In some cases, intangible assets surpass material costs, and can be used to enhance competitiveness.

The need for an assessment of intellectual property and intangible assets is characterized by an orientation towards knowledge in economic relations, an increase in the role of intellectual resources. The instability and high dynamics of the operating environment of industrial enterprises require new strategic developments, especially in the area of innovation, flexibility, modernization, which requires the evaluation of intellectual property and intangible assets in terms of management. In spite of a significant number of regulatory documents regulating the accounting and valuation of intangible assets, in Ukraine today there are problems associated with the choice of the method of valuation, the failure of the market of similar assets.

The article analyzes the theoretical approaches to the estimation of the value of intellectual property and intangible assets by various methods. The economic and accounting aspects, which integrate various factors of influence on the value of these assets, are determined. The methods of valuation of intangible assets and methods of determination of the created value are considered.

Keywords: intangible assets, intellectual property, valuation, cost and value of intangible assets, methods for valuation of assets

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гардзінські Т., Флорчак Е. соціальна ринкова економіка в контексті сталого розвитку європейського союзу	3
Захарченко В.І. Реформа з деолігархізації української економіки: проблеми теорії і практики реалізації	11
Пукало О.П. Механізми державного регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: світовий досвід	22
Собкова Н.Д., Ібрагімова Л.С., Ібрагімов Е.Ю. Державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів: теоретичний та практичний аспект	28
Чернецька Л.В., Філіпчук Н.В. Капітальні інвестиції як ключовий важіль ефективного використання робочої сили	35

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ

Ковальова О.В. Оцінювання результативності структурної політики в аграрному секторі: методологічні засади	43
Щурик М.В. Особисті селянські і фермерські господарства: перспективи й вектори розвитку	50
Юдін В. К. Особливості страхування сільськогосподарських ризиків: проблемні аспекти	58
Фраєр О.В. Сталий розвиток сільського господарства в умовах крупноземельного господарювання корпоративного сектору	66

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Мамонов К.А., Пруненко Д.О., Грицьков Є.В., Угоднікова О.І. Шляхи формування структурно-логічної моделі процесного управління інтелектуальним капіталом	71
Андрос С.В. Проектне фінансування і кредитування підприємств: стан та перспективи	78
Манухіна М.Ю. Наукові підходи до визначення вартості нематеріальних активів підприємства	88