

З М І С Т

Економічна теорія

Магдич А.С.	Демократизація і економічне зростання: теоретичний аспект.....	5
Кузьмінов С.В.	Коротке політико-економічне визначення фашизму.....	14
Сілантьєв О.І.	Матеріальне багатство у категоріях цінності та корисності блага для суб'єктів сучасних економічних відносин	22

Фінанси і бухгалтерський облік

Королюк Т.О.	Структурні ризики державного боргу та політика запобігання дефолту в Україні	30
Кафка С.М.	Нефінансові необоротні активи: оцінка та звітність	37
Кузнецова С.А., Вареник В.М., Гулевич Н.С.	Система раннього запобігання та реагування як засіб підвищення фінансової стійкості малого підприємства.....	43

Економіка підприємства

Безус Р.М., Буртак С.Г.	Формування системи лобі та адвокації розвитку органічного виробництва	53
Рижкова Г.А., Ризун Н.О.	Проблеми працевлаштування молоді у світлі недоліків професійної освіти	64
Бухаріна Л.М., Титарчук Д.І.	Формування ефективної енергозберігаючої політики промислового підприємства	72

Менеджмент і маркетинг

Паршин Ю.І.	Модель кількісної оцінки нерівномірностей економічного розвитку національного господарства.....	77
Сакно О.П., Лисий О.В., Косарєв В.М.	Моделювання управління технічним станом автопоїздів для автопідприємства на основі кваліметричної моделі	86
Холод С.Б.	Порівняльний аналіз інвестиційної привабливості в період трансформації економічної системи	94
Т.С. Вакарчук	Модифікована модель економічного зростання, що враховує можливість державного регулювання	101

Світове господарство

Задоя А.О.	Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції	110
------------	--	-----

Хватов Ю.Ю.	Економіка Франції: етапи і аналіз сучасних тенденцій розвитку	118
Palladin A.	The EU projects and institutional changes in Ukraine	127
РЕФЕРАТИ (Abstracts)	135

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 9 від 24.11.2016 р.).

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Редакційна колегія:

А.О. Задоя – заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.І. Агеев, доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);
К.С. Айнабек, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.Я. Глуха, доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Р.С. Грінберг, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);
В. Драшковиц, доктор економічних наук, професор (м. Котор, Чорногорія);
С.А. Єрохін, доктор економічних наук, професор (м. Київ);
В.В. Зірка, доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.А. Кузнецова, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);

Б.М. Кузик, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор, (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г. Осташ, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);
О.А. Паршина, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпро);
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Я. Швец, доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор (Польща);
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 17 січня 2014 р. № 41).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в Polish Scholarly Bibliography (PBN) та індексується в **GOOGLE SCHOLAR**.

© «Академічний огляд», 2016

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2016

CONTENTS

Economic theory

A. Mahdich	Democratization and economic growth: theoretical aspect.....	5
S. Kuzminov	Brief political and economic definition of fascism.....	14
O. Silantyev	Material wealth in category of goods value and utility for actors in modern economic relations.....	22

Finance and accounting

T. Korolyuk	Structural risks of public debt and default prevention policy in Ukraine.....	30
S. Kafka	The non-financial non current assets: assessment and reporting.....	37
S. Kuznetsova, V. Varenyk, N. Hulevich	Early warning and response system as a means of improving the financial sustainability of a small enterprise.....	43

Enterprise economics

R. Bezus, S. Burtak	Formation the system of lobby and advocacy of the organic production.....	53
H. Ryzhkova, N. Ryzun	Youth employment issues in the context of professional education deficiencies.....	64
L. Bukharina, D. Tytarchuk	Forming an effective energy saving policy of industrial enterprise.....	72

Management and marketing

Y. Parshin	Quantitative estimation model of the economic development unevenness of the national economy.....	77
O. Sakno, O. Lysyi, V. Kosarev	Simulation of management of the technical state of trains for the autoenterprise on basis of qualimetry model.....	86
S. Kholod	Comparative analysis of investment attractiveness during transformation of the economic system.....	94
T. Vakarchuk	Modified model of economic growth that takes into account the possibility of state regulation.....	101

World economy

O. Zadoia	Foreign trade of ukraine: modern scales, structure and tendencies.....	110
Iu. Khvatov	French economy: the stages of development and analysis of the current development trends.....	118
A. Palladin	The EU projects and institutional changes in Ukraine.....	127
ABSTRACTS	135

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *М.С. Велес*
Комп'ютерна верстка *А.Ю. Такій*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

Підписано до друку 7.12.2016. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 12,25.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duep.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

УДК 338.1:331.107

А.С. МАГДІЧ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ДЕМОКРАТИЗАЦІЯ І ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті висвітлюються питання впливу політичних факторів, зокрема демократії, на економічне зростання. Досліджено еволюцію поглядів на природу взаємозв'язку демократії та економічного зростання. Критично проаналізовано гіпотези про існування реципрокного зв'язку між демократизацією і рівнем економічного зростання.

Ключові слова: економічне зростання, політичні фактори економічного зростання, демократія, демократизація, каузальний зв'язок.

Постановка проблеми. Традиційна теорія зростання розглядає економічне зростання як результат збільшення кількості або/та підвищення якості ресурсів, залучених до виробництва, зокрема капітальних вкладень. Економіка розвитку передбачає більш широкий підхід, який враховує зміну соціальної структури суспільства і людського капіталу, вплив неекономічних факторів. Останнім часом в умовах постійно змінюваного середовища все більше дослідників приділяють увагу саме неекономічним факторам економічного зростання: географічним, психологічним, політичним, інноваційним, технологічним та ін.

Питання впливу політичної системи на економічне зростання залишаються предметом бурхливої наукової дискусії впродовж десятків років. Результати багатьох досліджень свідчать, що темпи зростання економіки значною мірою залежать від економічної політики, яка проводиться урядом. Одними з основних політичних детермінант економічного зростання є обсяг державних витрат, стабільність політичного режиму, його демократичність, ступінь свободи економіки, ефективність захисту прав приватної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше проблема

взаємозв'язку між політичними факторами та економічним зростанням була розглянута у праці С. Ліпсета (1959), який досліджував, як економічні події впливають на політичний режим [19]. Відтоді систематичне дослідження цього питання економістами різних шкіл дає розуміння, що політичне середовище відіграє важливу роль в економічному зростанні [2; 14; 17; 23; 24].

Є очевидним той факт, що ліберальні демократії, як правило, багатші, ніж недемократичні країни. Саме тому після закінчення Другої світової війни значна частина наукових зусиль була витрачена на вивчення взаємозв'язку між економічним зростанням і демократією. Але, незважаючи на цей інтуїтивно привабливий факт, зв'язок між демократією та економічним зростанням виявляється набагато складнішим і часто непередбачуваним. Дійсно, ряд дослідників не знайшли жодного статистично значущого зв'язку між демократією та економічним зростанням, хоча демократія, як виявилось, може здійснювати важливий опосередкований вплив на зростання, через її позитивний ефект на тривалість життя, витрати на освіту, політичну стабільність [5; 18]. Інші дослідники емпірично підтверджують, що демократія може здійснювати сприятливий вплив на зрос-

тання як безпосередньо, так і опосередковано [7; 11; 12; 16]. Навпаки, результати багатьох інших досліджень свідчать, що авторитарні держави розвиваються швидше [15; 27].

Отже, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених проблемі впливу політичного режиму на економічне зростання, ряд теоретичних і практичних питань потребують глибшого аналізу. Зокрема потребують додаткового вивчення характер та напрям впливу демократії на економічне зростання.

Метою статі є теоретичний аналіз літератури з проблем каузації економічного зростання політичними факторами, зокрема типом політичного режиму, та спроба систематизації існуючих поглядів на зв'язок між демократією та економічним зростанням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння можливих каналів впливу демократії на економічне зростання необхідно визначити та виокремити основні риси демократії. У більшості праць демократія визначається як політична система з високим ступенем громадського контролю над прийняттям державних рішень і над реалізацією принципу політичної рівності. Також демократія може бути визначена через свої основні риси: наявність, визнання і захист з боку держави фундамен-

тальних прав і свобод людини; виборність основних органів влади на основі загального, прямого, рівного виборчого права при таємному голосуванні; захист меншин, у тому числі і політичних; мирна наступність влади; відповідальність уряду перед громадськістю при активній ролі останньої.

Вагомий внесок у розуміння взаємозв'язку між демократією та економічним зростанням зробив американський економіст Р. Барро. У своїй знаменитій праці «Демократія і зростання» (1996) він поставив питання: якщо багатство веде до демократії, то чи є правильним зворотне твердження? Емпірично дослідивши взаємозв'язок між демократією та економічним зростанням, Барро виявив нелінійну залежність, згідно з якою зростання індексу демократії сприяє економічному зростанню в країнах з низьким рівнем політичної свободи, але пригнічує зростання з моменту досягнення країною помірного рівня політичної свободи [4]. Тобто, починаючи з певного рівня добробуту, демократія може зробити економіку менш гнучкою. Це пов'язано з тим, що демократичний режим призводить до прийняття все більш масштабних соціальних програм, все більших податків і все більш суворих обмежень для підприємств, що може негативно позначитися на економічному зростанні (рис. 1).

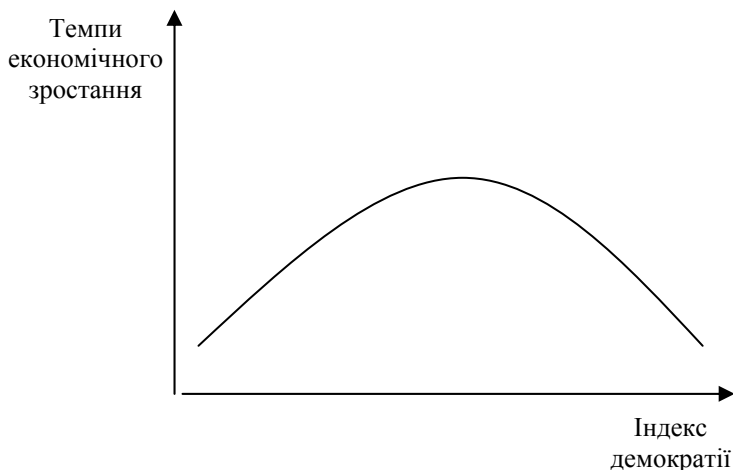


Рис. 1. Індекс демократії та економічне зростання [4]

Барро зазначає, що така залежність (у графічному вигляді описується перевернутою літерою U) проявляється тільки тоді, коли модель враховує початковий рівень доходів на душу населення, рівень освіти, тривалість життя та інші детермінанти економічного зростання.

Висновки, яких дійшов Барро, можуть наштовхнути на думку, що, починаючи з певного рівня демократизації, деяким країнам потрібно обмежити демократію і повернутися до «просвіченої диктатури». Безумовно, це не так. Д. Родрік робить акцент на тому, що демократія має й інші економічні переваги, окрім тих, про які говорив Барро: в середньостроковій перспективі економічне зростання помітно стабільніше в демократичних країнах; зовнішні потрясіння (економічні кризи, нафтовий шок, паніка на фінансових ринках тощо) вдаряють по них не так сильно; система перерозподілу доходу тягне за собою формування соціальних програм (допомоги з безробіття, фінансова підтримка найбідніших верств населення, фінансування охорони здоров'я), які не дають рецесії занурити країну в соціально-економічну прірву [25].

Висновки Родріка становлять особливий інтерес ще й тому, що він був одним з перших, хто звернув увагу на значну роль неекономічних факторів економічного зростання і запропонував варіант узагальнюючої класифікації факторів зростання. Він відносить усі фактори зростання або до групи безпосередніх (proximate) факторів, або до групи фундаментальних/глибинних (fundamental or deep) факторів. Група безпосередніх факторів включає фактори, що безпосередньо впливають на зростання – накопичення фізичного і людського капіталу, зростання продуктивності. До глибинних детермінант Родрік відносить зовнішню торгівлю та інститути, які є частково ендегенними факторами, і географію, яка, на його думку, є повністю екзогенним фактором. З його дослідження випливає, що саме глибинні фактори, насамперед ін-

ститути (права власності та верховенство права), мають вирішальний вплив на темпи і напрям економічного зростання і лежать в основі диференціації рівня соціально-економічного розвитку країн.

У ряді праць, присвячених вивченню політичних аспектів зовнішньоторговельного протекціонізму, також було виявлено позитивний зв'язок між рівнем демократизації і загальним добробутом нації [10; 20].

Навпаки, А. Пшеворський і співавтори (2000) стверджують, що темпи зростання в демократичних країнах не відрізняються від темпів зростання в країнах з недемократичним режимом. Результати ретельного статистичного дослідження свідчать, що «вид режиму не впливає на рівень інвестицій, зростання капіталу, або національного доходу... немає сенсу шукати компроміс між демократією та розвитком, навіть у бідних країнах» [3, с. 153–178]. Автори дійшли висновку, що у бідних країнах (з доходом нижче \$ 3000) обидва режими демонструють практично ідентичні темпи зростання капітальних інвестицій і робочої сили, схожу частку інвестицій у ВВП та схожу частку заробітної плати у собівартості виробленої продукції, майже однаковий рівень продуктивності праці. Отже, на думку авторів, демократія не обов'язково має бути принесена в жертву економічному розвитку.

Проте, на думку авторів, між заможними та бідними країнами все ж є різниця. Бідні країни інвестують мало, отримують мало користі від сукупної факторної продуктивності та платять низьку зарплату; більшість бідних країн залишаються бідними; в бідних країнах режими не впливають на зростання; демократія тендітна в бідних країнах, тож більшість з них мають диктатури. У більш багатих країнах темпи зростання майже ідентичні для диктатур і демократій, але причини зростання відрізняються: у більш заможних країнах диктатури демонструють економічне зростання за рахунок залучення зростаючої кількості робочої сили, низь-

кої заробітної плати, зростання продуктивності у секторах, що виробляють трудомістку продукцію, більш високого рівня народжуваності при меншій тривалості життя (особливо у жінок); більш заможні демократії зростають за рахунок технічного прогресу та більш ефективного використання робочої сили: менших темпів зростання населення при більш високому рівні заробітної плати.

А. Малліган і Сала-і-Мартін (2003) також констатували відсутність систематичних розбіжностей між економічною і соціальною політикою демократичних і недемократичних режимів [21]. До аналогічних висновків дійшли також і інші дослідники. Л. Даймонд (2008), наприклад, стверджує, що «докази гіпотези про значний вплив демократії на економічний розвиток є дуже розмитими» [6], а Дж. Цебеліс згадує той дивовижний факт, що «жодна демократія не може продемонструвати приголомшливий економічний розвиток» [26].

Ще одна спроба проаналізувати існуючий масив літератури з проблем зв'язку демократії та економічного зростання була здійснена Дж. Герінгом та співавторами [9]. Автори дійшли висновку, що «чистий ефект демократії на показники зростання у міжкраїновому розрізі протягом останніх п'яти десятиліть був негативним або нульовим». Однак у власному емпіричному дослідженні автори намагаються довести, що скептичний погляд на взаємозв'язок демократії та розвитку спирається на спірне припущення, згідно з яким демократія розглядається як більш-менш безпосередня причина (коли рівень демократії у поточному році впливає на показники зростання у майбутньому періоді (як правило, одне або два десятиліття)). На думку авторів, це нереальний сценарій: якщо демократія має значення для зростання сьогодні, цілком розумно припустити, що цей ефект пов'язаний не тільки із сучасним станом режиму в тій або іншій країні, але і з його історією. Далеке минуле може спричиняти сучасні ефекти. Демократія, таким чином, має розгляда-

тися як змінна, що накопичує в собі певне значення («stock»), а не просто відображає якийсь його рівень («level»).

Герінг стверджує, що у довгостроковій перспективі демократія буде сприяти зростанню чотирьох видів капіталу: фізичного, людського, соціального і політичного. Результати багатьох досліджень підтверджують позитивний вплив демократії на ці види капіталу. На цій підставі автори роблять висновок, що чим довше країна залишається демократичною, тим більше буде її фізичний, людський, соціальний та політичний капітал, і тим краще її показники зростання.

Оскільки в умовах демократичного суспільства досягається більш справедливий перерозподіл багатства, який здійснюється через соціальну політику, перерозподіл землі, або просто відкриття ринків та інститутів громадянського суспільства для раніше виключених груп, видається доцільним очікувати, що чим довше цей тип режиму існує, тим більше буде його сукупний вплив на досягнення соціальної рівності і, отже, на економічне зростання. Дійсно, результати деяких досліджень свідчать на користь існування «політичної кривої Кузнеця», в якій негайний ефект демократії полягає у загостренні нерівності, довгостроковий – у зменшенні нерівності. Коли розвиток призводить до збільшення нерівності, то це може викликати політичну нестабільність і спровокувати демократизацію політичних еліт. Демократизація приводить до інституційних змін, які стимулюють перерозподіл і зменшують нерівність [1]. Отже, хоча короткострокові наслідки демократії неоднозначні, теорія і дослідження свідчать, що тривалий досвід демократичного правління має впливати позитивно на розподіл багатства і доходів у суспільстві.

Аналіз науково-дослідної літератури дозволив виокремити щонайменше чотири гіпотези щодо існування взаємозв'язку між демократією та економічним зростанням, які були емпірично перевірені різними дослідниками у різні часи (рис. 2).

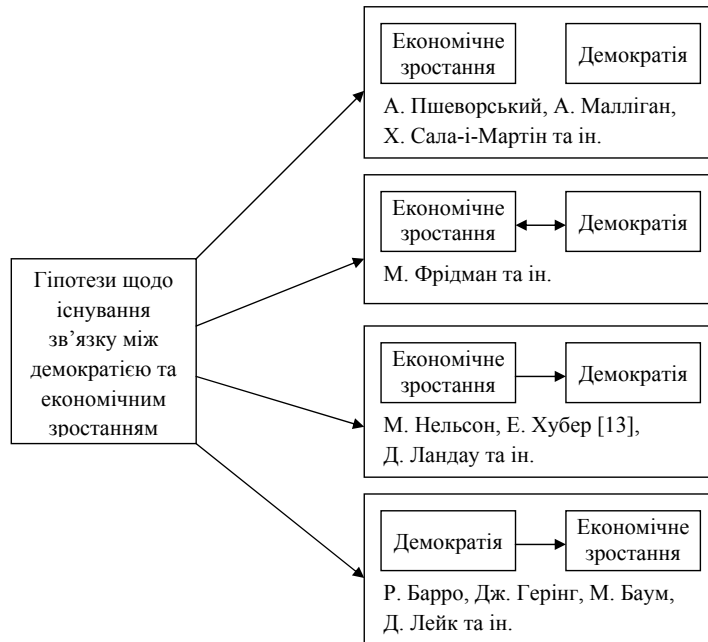


Рис. 2. Існуючі в сучасній літературі гіпотези щодо існування зв'язку між демократією та економічним зростанням

Перша гіпотеза заперечує існування будь-якого зв'язку між демократією та економічним зростанням.

Згідно з другою гіпотезою, між демократією та економічним зростанням існує реципрокний зв'язок. Класичним прикладом такої теорії є дослідження М. Фрідмана, який вважає, що демократичні політичні права будуть зміцнювати економічні права, отже, будуть сприяти економічному розвитку, з іншого боку, економічна свобода особистості сприятиме розвитку вільного підприємництва, яке є необхідною умовою існування вільного суспільства [8].

Дослідники, які висувають третю гіпотезу, припускають існування односпрямованого впливу економічного розвитку на демократію (тобто економічний розвиток веде до демократії, але демократія гальмує економічний розвиток). Згідно з цією точкою зору, багаті країни досягли високого економічного рівня не завдяки демократії, а з інших причин, і почали сповільнюватися у економічному розвитку з моменту встановлення певного рівня демократії. Щодо бідних країн, то

в них економічний розвиток не створює сприятливого середовища для демократії і не відбувається під впливом демократії. Прихильники гіпотези наголошують, що історичний процес швидкого зростання майже усіх розвинених країн, у тому числі США, Японії, Німеччини, відбувся в умовах недемократії, а такі країни, як Гонконг, Сінгапур, Тайвань, досягли рекордного рівня зростання, незважаючи на те, що уряди цих країн були авторитарними. Цей аргумент навіть дозволяє деяким дослідникам стверджувати, що диктатура є необхідною умовою для розвитку [22]. Ще одним аргументом на користь цієї теорії є те, що розвиток потребує великих обсягів інвестицій, що означає скорочення поточного споживання. У зв'язку з цим прихильники негативного зв'язку між демократією та економічним зростанням звичай стверджують, що демократичний уряд не в змозі здійснювати непопулярну серед населення політику, спрямовану на відмову від споживання сьогодні заради майбутнього добробуту.

Четверта гіпотеза припускає існування позитивного нелінійного впливу демо-

кратії на економічне зростання: у країнах з низьким рівнем економічного розвитку демократія не впливає на економічне зростання, але на стадії помірному зростання може сприяти економічному розвитку до моменту досягнення країною певного рівня політичної свободи. Прихильники позитивного зв'язку між демократією та зростанням стверджують, що демократичні інститути створюють систему стримувань і противаг, які ефективно контролюють державну владу і обмежують потенціал для реалізації непопулярної політики. Крім того, на їхню думку, демократія здатна краще захистити приватну власність, яка визначається багатьма економістами як основа матеріального прогресу. Нарешті, ще одним каналом, через який демократія може вплинути на зростання, є людський капітал, якість яко-

го значно вище саме в демократичних країнах.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що взаємозв'язок між економічним зростанням і демократією широко обговорюється, починаючи із середини ХХ ст., дебати з цього питання все ще тривають: питання про те, чи сприяє або перешкоджає демократія економічному зростанню, залишається відкритим. У цілому ряді досліджень показано, що при низькому рівні політичної волі демократизація сприяє економічному зростанню, але при досягненні середнього рівня політичних свобод вона починає перешкоджати розвитку економіки.

Метою наших подальших досліджень буде побудова концептуального підходу до формування механізму впливу демократії на економічне зростання.

Список використаних джерел

1. Acemoglu D. The political economy of the Kuznets curve / D. Acemoglu, J.A. Robinson // *Review of development economics*. – 2002. – № 6 (2). – P. 183–203.
2. Aisen A. How does political instability affect economic growth? / A. Aisen, F.J. Veiga // *European Journal of Political Economy*. – 2013. – № 29. – P. 151–167.
3. Alvarez M. Democracy and Development / M. Alvarez, J. Cheibub, F. Limongi, A. Przeworski // *Political Institutions and Material Well Being in the World*. – 2000.
4. Barro, R.J. Democracy and growth / R.J. Barro // *Journal of economic growth*. – 1996. – № 1 (1). – P. 1–27.
5. Baum M.A. The political economy of growth: democracy and human capital / M.A. Baum, D.A. Lake // *American Journal of Political Science*. – 2003. – № 47 (2). – P. 333–347.
6. Diamond L. The spirit of democracy / L. Diamond // *The struggle to build free societies throughout the world*. Macmillan. – 2008.
7. Doucouliagos H. (2008). Democracy and economic growth: a meta-analysis / H. Doucouliagos, M.A. Ulubaşoğlu // *American Journal of Political Science*. – 2008. – № 52 (1). – P. 61–83.
8. Friedman, Milton. Capitalism and Freedom / Friedman, Milton. – Chicago: University of Chicago Press, 1962.
9. Gerring, J., Bond, P., Barndt, W. T., & Moreno, C. (2005). Democracy and economic growth: A historical perspective / J. Gerring, P. Bond, W.T. Barndt, C. Moreno // *World Politics*. – 2005. – № 57 (03). – P. 323–364.
10. Goldberg P.K. Protection for sale: An empirical investigation (No. w5942) / P.K. Goldberg, G. Maggi // *National Bureau of Economic Research*. – 1997.
11. Halperin M. The democracy advantage. How Democracies Promote Prosperity and Peace / M. Halperin, J.T. Siegel, M. Weinstein. – 2005.
12. Helliwell J.F. Empirical linkages between democracy and economic growth / J.F. Helliwell // *British journal of political science*. – 1994. – № 24 (02). – P. 225–248.

13. Huber E. The impact of economic development on democracy / E. Huber, D. Rueschemeyer, J.D. Stephens // *The Journal of Economic Perspectives*. – 1993. – № 7 (3). – P. 71–86.
14. Kormendi R.C. Macroeconomic determinants of growth: cross-country evidence / R.C. Kormendi, P.G. Meguire // *Journal of Monetary economics*. – 1985. – № 16 (2). – P. 141–163.
15. Landau D. Government and economic growth in the less developed countries: an empirical study for 1960–1980 / D. Landau // *Economic Development and Cultural Change*. – 1986. – № 35 (1). – P. 35–75.
16. Leblang D.A. Political democracy and economic growth: pooled cross-sectional and time-series evidence / D.A. Leblang // *British Journal of Political Science*. – 1997. – № 27 (03). – 453–472.
17. Lensink R. Does uncertainty affect economic growth? An empirical analysis / R. Lensink, H. Bo, E. Sterken // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1999. – № 135 (3). – 379–396.
18. Levine R. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions / R. Levine, D. Renelt // *The American economic review*. – 1992. – P. 942–963.
19. Lipset S.M. Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy / S.M. Lipset // *American political science review*. – 1959. – № 53 (01). – P. 69–105.
20. Mitra D. “Protection for Sale” in a Developing Country: Democracy vs. Dictatorship / D. Mitra, D.D. Thomakos, M.A. Ulubaşoğlu // *Review of Economics and Statistics*. – 2002. – № 84 (3). – P. 497–508.
21. Mulligan C.B. Do democracies have different public policies than nondemocracies? / C.B. Mulligan, R. Gil, X. Sala-i-Martin // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2004. – № 18 (1). – P. 51–74.
22. Nelson M.A. Democracy, economic freedom, fiscal policy, and growth in LDCs: a fresh look / M.A. Nelson, R.D. Singh // *Economic Development and Cultural Change*. – 1998. – № 46 (4). – P. 677–696.
23. Olson Mancur. Dictatorship, Democracy, and Development / Mancur Olson // *American Political Science Review*. – 1993. – Vol. 87, issue 3 (September). – P. 567–576.
24. Papaioannou E. Democratisation and growth / E. Papaioannou, G. Siourounis // *The Economic Journal*. – 2008. – № 118 (532). – P. 1520–1551.
25. Rodrik D. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development / D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // *Journal of economic growth*. – 2004. – № 9 (2). – P. 131–165.
26. Tsebelis G. Veto players: How political institutions work / G. Tsebelis. – Princeton University Press, 2002.
27. Weede E. Political regime type and variation in economic growth rates / E. Weede // *Constitutional Political Economy*. – 1996. – № 7 (3). – P. 167–176.

References

1. Acemoglu, D. & Robinson, J.A. (2002). The political economy of the Kuznets curve. *Review of development economics*, no. 6 (2), pp. 183-203.
2. Aisen, A. & Veiga, F.J. (2013). How does political instability affect economic growth? *European Journal of Political Economy*, no. 29, pp. 151-167.
3. Alvarez, M., Cheibub, J., Limongi, F. & Przeworski, A. (2000). Democracy and Development: Political Institutions and Material Well Being in the World.
4. Barro, R.J. (1996). Democracy and growth. *Journal of economic growth*, no. 1 (1), pp. 1-27.

5. Baum, M.A. & Lake, D.A. (2003). The political economy of growth: democracy and human capital. *American Journal of Political Science*, no. 47 (2), pp. 333-347.
6. Diamond, L. (2008). *The spirit of democracy: The struggle to build free societies throughout the world*. Macmillan.
7. Doucouliagos, H. & Ulubaşoğlu, M.A. (2008). Democracy and economic growth: a meta-analysis. *American Journal of Political Science*, no. 52 (1), pp. 61-83.
8. Friedman, Milton, (1962). *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press.
9. Gerring, J., Bond, P., Barndt, W.T. & Moreno, C. (2005). Democracy and economic growth: A historical perspective. *World Politics*, no. 57 (03), pp. 323-364.
10. Goldberg, P.K. & Maggi, G. (1997). Protection for sale: An empirical investigation (No. w5942). National Bureau of Economic Research.
11. Halperin, M., Siegle, J.T. & Weinstein, M. (2005). *The democracy advantage. How Democracies Promote Prosperity and Peace*.
12. Helliwell, J.F. (1994). Empirical linkages between democracy and economic growth. *British journal of political science*, no. 24 (02), pp. 225-248.
13. Huber, E., Rueschemeyer, D., & Stephens, J.D. (1993). The impact of economic development on democracy. *The Journal of Economic Perspectives*, no. 7 (3), pp. 71-86.
14. Kormendi, R.C. & Meguire, P.G. (1985). Macroeconomic determinants of growth: cross-country evidence. *Journal of Monetary economics*, no. 16 (2), pp. 141-163.
15. Landau, D. (1986). Government and economic growth in the less developed countries: an empirical study for 1960-1980. *Economic Development and Cultural Change*, no. 35 (1), pp. 35-75.
16. Leblang, D.A. (1997). Political democracy and economic growth: pooled cross-sectional and time-series evidence. *British Journal of Political Science*, no. 27 (03), pp. 453-472.
17. Lensink, R., Bo, H. & Sterken, E. (1999). Does uncertainty affect economic growth? An empirical analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 135 (3), pp. 379-396.
18. Levine, R. & Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American economic review*, pp. 942-963.
19. Lipset, S.M. (1959). Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy. *American political science review*, no. 53 (01), pp. 69-105.
20. Mitra, D., Thomakos, D.D. & Ulubaşoğlu, M.A. (2002). "Protection for Sale" in a Developing Country: Democracy vs. Dictatorship. *Review of Economics and Statistics*, no. 84 (3), pp. 497-508.
21. Mulligan, C.B., Gil, R. & Sala-i-Martin, X. (2004). Do democracies have different public policies than nondemocracies? *The Journal of Economic Perspectives*, no. 18 (1), pp. 51-74.
22. Nelson, M.A. & Singh, R.D. (1998). Democracy, economic freedom, fiscal policy, and growth in LDCs: a fresh look. *Economic Development and Cultural Change*, no. 46 (4), pp. 677-696.
23. Olson, Mancur (1993). Dictatorship, Democracy, and Development, *American Political Science Review*, vol. 87, issue 3 (September), pp. 567-576.
24. Papaioannou, E. & Siourounis, G. (2008). Democratisation and growth. *The Economic Journal*, no. 118 (532), pp. 1520-1551.
25. Rodrik, D., Subramanian, A. & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of economic growth*, no. 9 (2), pp. 131-165.
26. Tsebelis, G. (2002). *Veto players: How political institutions work*. Princeton University Press.
27. Weede, E. (1996). Political regime type and variation in economic growth rates. *Constitutional Political Economy*, no. 7 (3), pp. 167-176.

В статье освещаются вопросы влияния политических факторов, в частности демократии, на экономический рост. Исследована эволюция взглядов на природу взаимосвязи демократии и экономического роста. Критически проанализированы гипотезы о существовании реципрокной связи между демократизацией и уровнем экономического роста.

Ключевые слова: *экономический рост, политические факторы экономического роста, демократия, демократизация, каузальная связь.*

The article highlights the issues of the influence of political factors, in particular, democracy, on economic growth. The author has investigated evolution of views on democracy and economic growth nexus. The theoretical literature review has helped critically examine existing hypotheses of the existence of a reciprocal relationship between democratization and the level of economic growth.

Key words: *economic growth, political factors of economic growth, democracy, democratization, casual link.*

Одержано 14.10.2016.

УДК 330.1:32

С.В. КУЗЬМІНОВ, доктор економічних наук, професор,
проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

КОРОТКЕ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ФАШИЗМУ

У статті вирішується проблема формування простого, зрозумілого та операбельного визначення фашизму як політико-економічного феномену. Проаналізовано методичні підходи до визначення фашизму, які були застосовані політиками, ученими, діячами культури. У рамках типології запропоновано виділяти емоційний, феноменологічний та сутнісний типи визначень фашизму. Проаналізовано переваги та недоліки визначень кожного типу. Запропоновано сутнісне визначення фашизму як феномену використання псевдосоціалістичної демагогії для захисту інтересів олігархату.

Ключові слова: фашизм, псевдосоціалістична демагогія, олігархат, методологія формування визначень.

Вступ. Найбільші потрясіння і жертви людства у ХХ ст. так чи інакше були пов'язані з фашизмом та нацизмом. Але незважаючи на те, що ХХ ст. було багатим на фашистські режими, якогось загальноприйнятого визначення фашизму як політико-економічного феномену поки що не існує. Відсутність визначення відображає брак розуміння природи фашизму. Це створює, як мінімум, дві проблеми:

1. Слово «фашизм» або споріднене йому за змістом «нацизм», маючи, без сумніву, негативне психоемоційне забарвлення, використовується із суто пропагандистською метою, як ярлик, лайка на адресу супротивника. Причому використовувати таке пропагандистське кліше можна безперешкодно, оскільки спростуванню воно через відсутність визначення фашизму не підлягає.

2. Без розуміння природи фашизму та нацизму людство може змарнувати шанс виконати заклик страченого у 1943 р. у Берлінській в'язниці Юліуса Фучика «Люди, я любив вас. Пильуйте!» і дозволити цьому страшному явищу трапитися у людській історії знов.

Постановка наукової проблеми у загальному виді. У зв'язку з цим подальші дослідження природи нацизму і фа-

шизму як політико-економічного феномену слід вважати такими, що не втратили актуальності, а формування простого, зрозумілого та операбельного визначення – першочерговим завданням у цьому напрямі.

Аналіз існуючих рішень та конкретизація проблеми. Визначення фашизму та нацизму давалися у різний час різними особами, серед яких були політики, філософи, літератори, науковці. Так, Б. Муссоліні, який, здається, краще за інших мав знати, що являє собою фашизм, дав його опис досить розмито і в той же час емоційно (що, до речі, не випадково), так що його можна вважати засновником плутанини та еkleктики у визначенні фашизму. Ф.Д. Рузвельт був, можливо, першим, хто використав слово «фашизм» саме як лайку, звинувачення на адресу ворога, так що і його можна вважати одним з батьків-засновників процесу штучного ускладнення проблеми ідентифікації фашизму.

С. Пануціо стверджував, що фашизм є одним з видів конституційного анархізму. Проте і це визначення не може вважатися задовільним, оскільки при намаганні застосувати його на практиці до якогось існуючого режиму виникає невирішувана проблема щодо того, чи є саме

цей випадок саме тим різновидом конституційного анархізму. Не кажучи вже про те, що на практиці годі знайти суто анархічні режими, і фашистські тут не виняток.

Традиція ідеологічно та емоційно насичених визначень фашизму була продовжена Г. Димитровим, визначення якого було прийняте як марксистська догма. Проте і це визначення є малооперабельним, оскільки ознаки, подані Г. Димитровим неможливо об'єктивно поставити у відповідність реальній політичній програмі через крайню залежність результатів оцінювання від особистісних характеристик оцінюючого суб'єкта і його класової самоідентифікації.

Більш сучасні визначення фашизму також не вільні від вади неопераціональності та суб'єктивізму у застосуванні. Крім того, сам об'єкт, що визначається, є досить мінливим. Так, фашизм в Італії за часів Муссоліні і хортистський фашизм в Угорщині відрізняються один від одного не менше, ніж кожен з них – від фашизму Салазара або Стресснера. До того ж існуючі підходи до визначення фашизму не пропонують академічної чистоти у визначенні того, чи були фашизмом, приміром, німецький нацизм або «кривава хунта Піночета» у Чилі.

Таким чином, питання про те, чи співвідносити певну партію чи режим з фашизмом, залишається конвенціональним, тобто питанням згоди називати цей феномен саме так. А з урахуванням негативних конотацій, така конвенція завжди буде неповною, а отже, не відповідатиме науковому принципу загальності й об'єктивності. З метою подолання цього науково-методичного конфлікту спробуємо дати визначення «фашистського мінімуму», тобто мінімально достатнього набору ознак, відповідність яким дозволяє визначити будь-яку політичну партію чи режим як фашистські за своєю суттю, але не дати можливості називати фашизмом те, що не є ним насправді.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема визначення фашизму має методологічний характер. Тому її ви-

рішення слід починати з вибору адекватного методу дослідження для формування робочої гіпотези. Наважимося стверджувати, що незадовільний результат спроб загально та однозначно визначити фашизм як специфічне соціально-політичне явище є наслідком неправильного вибору методичних та методологічних передумов наукових розвідок у цій сфері. Існуючі визначення фашизму можна типологічно об'єднати у три групи, давши їм умовні назви для зручності подальшого викладу матеріалу: емоційні, феноменологічні та сутнісні. Розглянемо кожний тип детальніше.

1. *Емоційні.* До цього типу належать визначення чи, коректніше, описи фашизму, які даються переважно політиками, пропагандистами, популяризаторами або, навпаки, критиками фашизму. Це, наприклад, визначення Б. Муссоліні та Г. Димитрова. Якщо перший з них робить акцент на у цілому позитивних аспектах єдності думки і дії, особистого і державного, матеріального і духовного, то інший робить діаметрально протилежні акценти на насильницькому придушенні фашистами незгодних з їхньою політикою, агресивності, шовінізмі. Проте незважаючи на абсолютну антагоністичність результатів, методично підходи Муссоліні та Димитрова ідентичні. І той, і другий не виділяють якісних індикаторів для фашизму, залишаючи поза розглядом факт, що будь-яка держава і будь-яке суспільство під тими чи іншими приводами обмежують індивідуальну поведінку, намагаються брати до уваги найбільш сильні, у тому числі і не надто чисті, мотиви людської поведінки, так чи інакше використовують насилля для підтримання суспільного порядку тощо. З огляду на це виявляється, що автори емоційних визначень пропонують не об'єктивний інструмент пізнання, а суб'єктивну оцінку прийнятності обмежень поведінки індивіда суспільством та державою, яка його уособлює. Власне, це не питання раціональності, а питання віри – чи вірите ви у те, що держава має право забороняти робітникам страйкувати за будь-яких умов або повинна переслі-

дувати та винищувати циган, чи навпаки, ви вважаєте, що такі дії держави неприйнятні і потребують осуду. Саме тому автори визначень такого типу звертаються не до розуму читача, а до емоцій. Віра ірраціональна, але чутлива до почуттів.

2. *Феноменологічні*. Цей тип визначень намагається вирішити ключову проблему емоційних визначень – відсутність якісних, раціонально контрольованих критеріїв. У феноменологічному визначенні пропонується опис конкретних суспільних проявів, які характерні для фашистських режимів, і держава чи партія, які мають саме такі ознаки, вважаються фашистськими. Такі визначення наводять, наприклад, С. Пейн, який дав перелік з шести ознак фашизму, та У. Еко, у якого таких ознак наведено аж чотирнадцять.

Так, С. Пейн [1] стверджує, що метою фашистських рухів була побудова або реформування капіталізму (відповідно, для менш або більш розвинених країн). Причому він виділяє такі ознаки фашизму:

- авторитарна держава;
- регулювання приватного сектора економіки;
- фашистська символіка;
- антилібералізм;
- антикомунізм;
- антиконсерватизм.

У. Еко у своїй статті «Вічний фашизм» [2], пояснюючи заплутаність ситуації з відповідністю назви «фашизм» конкретним ознакам реальних політичних режимів дрейфом змісту. Тобто, на думку Еко, фашистські режими утворюють своєрідний спектр, у якому сусідні режими будуть досить подібними. Але якщо взяти два крайні випадки партій або режимів, які належать до фашистських, то між ними майже не буде нічого спільного. Проте ознаки режимів з усього спектра Еко відносить до фашистських, саме тому таких ознак він виділяє аж чотирнадцять:

- культ традиції; культурний синкретизм;
- неприйняття модернізму, ірраціоналізм;

– культ «дії заради дії», недовіра до інтелектуального;

– неприйняття скептицизму: сумнів трактується як зрада;

– ксенофобія, расизм;

– буржуазність, опора на середній клас;

– націоналізм; одержимість теоріями змови, культивування почуття знаходження в облозі;

– ворог зображується як вкрай потужний, щоб послідовники відчували себе приниженими, і в той же час досить слабкий, щоб його можна було здолати;

– життя розуміється як безперервна війна, а пацифізм – як співпраця з ворогом;

– елітизм, презирство до слабких;

– культ героїзму і культ смерті;

– мачизм, сексизм, неприйняття нестандартної сексуальної поведінки;

– «виборчий популізм»: індивідууми сприймаються не інакше як єдиний монолітний Народ, чию волю висловлює верховний лідер;

– неприйняття парламентаризму;

– використання новомови.

Слабким місцем таких визначень залишається саме те, що приваблює спеціалістів-прикладників (істориків, соціологів, політологів). Довгі переліки виникають як наслідок намагання описати усі прояви фашизму у різних країнах. У результаті жоден реальний фашистський режим не має усіх ознак. Тому стикаючись на практиці з певною політичною програмою, ми не можемо однозначно стверджувати, що це фашизм. Ми можемо лише обережно зазначити, що, можливо, це фашизм. А можливо – і ні.

3. *Сутнісні*. Ці визначення зовнішньо нагадують переліки феноменологічної групи, але подібність ця поверхова і визначається лише тим, що людина пізнає реальність за посередництва відчуттів. Сутнісні визначення фашизму орієнтовані не на повний опис усіх проявів фашизму, а на пошук «фашистського мінімуму», тобто переліку ознак, характерних для абсолютно усіх фашистських ідей, незалежно від того, під якою «торговою

маркою» вони подаються загалу. Прикладом такого визначення є опис фашизму, запропонований відомим письменником-фантастом Б. Стругацьким [3]. Він стверджує, що фашизм, по суті, – це диктатура націоналістів, тобто комбінація всього лише двох ознак: націоналізму та диктатури.

На нашу думку, це визначення фашизму також не позбавлене вад. Так, якщо це визначення правильне, то воно має описувати кожен випадок фашизму, але не визначати як фашизм те, що насправді не є фашизмом. З першою вимогою усе досить просто. Якщо усі чи майже усі режими, які традиційно відносять до фашистських (включаючи німецький націонал-соціалізм) є диктатурами націоналістів, то поодинокі відхилення від цього правила нейтралізуються шляхом пристосування термінології:

1. Якщо режим традиційно називається фашистським, але не є диктатурою націоналістів, то ми заявляємо, що ярлик «фашизм» був наліплений помилково, або із суб'єктивних, пропагандистських міркувань. Так, режим Піночета у Чилі радянські ЗМІ називали не інакше як «фашистська хунта Піночета». І хоча Піночет, без сумніву, був диктатором, але націоналістичний елемент при його правлінні проявлявся слабо, принаймні, навряд чи більше, ніж в інших південноамериканських державах, які націоналістичними не вважаються. Тому згідно з визначенням Стругацького, режим Піночета має бути позбавлений епітета «фашистський», що, слід погодитися, виглядає логічно.

2. Якщо режим не вважався фашистським, але має ознаки націоналістичної диктатури, то його можна проголосити фашистським.

Визначення фашизму, запропоноване Б. Стругацьким ще у 1995 році, викликало бурхливу суспільну реакцію у Російській федерації, оскільки автор недвозначно вказав на зародження фашизму в сучасній Росії. Критика цього висновку Стругацького зводилася до того, що:

– Росія – країна багатонаціональна, тому фашизм там бути не може (щоправ-

да, при проголошенні цього аргументу чомусь навмисне замовчують той факт, що сучасна нація – явище політичне, а не етнічне, а тому російськофедеральним націоналістом легко може бути татарин, бурят або етнічний українець);

– у Росії немає диктатури (і за часів президентства Б. Єльцина з цим, мабуть, слід було б погодитися, але чи так це зараз – питання дискусійне).

Є диктатура, чи її немає – теж дуже суб'єктивний критерій. Будь-яка держава застосовує певні обмеження щодо своїх громадян, а також іноземців. Деякі з цих обмежень та приписів можуть комусь здаватися і диктатурою, а хтось інший може з цим і не погодитися. Чи слід вважати диктатурою норми поведінки, запроваджені у деяких ісламських державах? Багато хто скаже, що так. Чи багато у світі держав, що втілюють принципи, які підносять власну націю порівняно з іншими, аж до певних елементів націоналізму? Так, особливо на Сході. То що, маємо вважати Катар, Саудівську Аравію, Об'єднані Арабські Емірати та ще не один десяток країн Азії, Африки, Латинської Америки фашистськими державами? Напевно, що ні.

Не погоджуючись зі Стругацьким за змістом сутнісних ознак, вважаємо абсолютно правильним застосований ним метод створення правильного визначення фашизму. Принагідно зазначимо, що правильних визначень об'єкта може бути більш, ніж одне. Наприклад, квадрат можна визначити і як прямокутник з рівними сторонами, і як ромб з рівними кутами, і навіть, як ромб, у якого принаймні один кут прямий. Тому не претендуючи на єдино можливе визначення фашизму, обґрунтуємо такий перелік ознак, який найбільшою мірою відповідає усталеним, загальноприйнятим перелікам фашистських режимів і партій минулого, що дозволить об'єктивно і однозначно визначити, чи є певний сучасний політичний режим або партійна програма фашистськими.

На нашу думку, одне з правильних визначень фашизму може бути побудоване на каузальному принципі. Замість того, щоб при формуванні фундаменталь-

них ознак фашизму обмежуватися відповідями на питання: «У чому проявляється фашизм?», поставимо питання «А чому виникає фашизм?», «Хто зацікавлений у фашизмі?».

Як питання, так і відповіді на них, не є новими. Очевидно, що зацікавлених груп, перемішаних між собою та взаємообумовлених, декілька. Серед них, разом з іншими:

– партійні функціонери, які, як мінімум, отримують кошти та інші блага від своєї партійної діяльності;

– романтики (молоді і не дуже), які отримують задоволення від самого факту приналежності до суспільного явища з такою привабливою (що вже є, то є) матеріальною та психоемоційною атрибуцією;

– люди, особисто схильні до конфліктів та насильства, які фашизмом легітимізуються та підносяться;

– інші люди, які сподіваються на захист своїх економічних та неекономічних інтересів фашистами.

Особливий інтерес, як нам здається, має викликати остання група. А саме та її частина, що покладає на фашизм надії, пов'язані з економічними (точніше, з політико-економічними) аспектами свого існування у суспільстві. Саме ця група є матеріальним базисом для фашизму. У той час як політики організують і проголошують, романтики створюють антураж, агресори безпосередньо втілюють у життя фашистські лозунги, прагматики їх усіх годують, чим і створюють принципову можливість існування фашистів. Звісно, на практиці ці групи суб'єктів перемішані і нерідко можна знайти і романтика, особисто схильного до насильства, і політика, який переслідує цілі, пов'язані з його бізнесом. Тому названі вище групи суб'єктів є групами не індивідів, а акторів (у неінституційному значенні цього терміна).

Серед тих, хто пов'язує з фашизмом сподівання на вирішення своїх проблем, а отже, приймає на себе тягар фінансування фашистських партій, чільне місце посідає великий бізнес. Так, Б. Лопухов [4] прямо вказує, що фашистська партія в Італії

фінансувалася великою буржуазією, яка була налякана лівим рухом у роки після закінчення Першої світової війни і масштабними страйками робітників. Аналогічної думки дотримуються інші дослідники стосовно ключової ролі великого банківського, торгового і промислового капіталу у фінансуванні фашистських партій у Німеччині та Іспанії [5]. Також відомо, що фашистські партії, що виникли у 1920-х роках у Великій Британії та Франції (але не прийшли до влади), мали тісні контакти з покровителями з високих бізнес-кіл, але, на щастя, не отримали дійсно масштабної фінансової підтримки з боку національних асоціацій підприємців, як це було в Італії, Німеччині та Іспанії.

Чому ж фашистська програма так зацікавила великий капітал? Справа у тих проблемах, які постали перед буржуазією доби державно-монополістичного капіталізму (а саме ця фаза капіталізму була притаманна суспільно-економічним відносинам у Західній Європі у першій третині XX ст.).

Відповідаючи на це питання, Е. Нольте розглядає фашизм, насамперед, як реакцію на поширення ідеології марксизму [6]. Судячи з того, що антикомунізм фігурує в усіх переліках феноменологічних ознак фашизму, а також у програмних заявах практиків фашистського руху (Муссоліні в Італії, Гітлера у Німеччині, Мозлі у Великій Британії, Доріо у Франції та ін.) цей елемент фашизму є важливим.

Отже, фашизм вирішує для великих капіталістів, що концентрують у своїх руках економічну і політичну владу (з урахуванням сьогоденних реалій і термінології ми, не припускаючись помилок, можемо називати їх олігархами), проблему нейтралізації комуністичної загрози. Те, що така загроза могла бути фатальною для олігархату, доводить і пролетарська революція у Російській імперії, і колапс Німецької імперії, що супроводжувався масштабним наступом лівих на недоторканну доти приватну власність, і фактичні захоплення підприємств робітниками в Італії. Тому одночасність появи фашизму і дозрівання загальної

суспільно-економічної кризи державно-монополістичного капіталізму навряд чи можна вважати випадковістю.

Проте чи можна вважати антикомунізм відмінною рисою фашизму? Очевидно, ні, оскільки критично на адресу соціалізму та комунізму впродовж усього ХХ ст. висловлювалися різні науковці і політики, у тому числі ті, які жодним чином не можуть бути названі фашистами, зокрема неоліберали. Для того, щоб пояснити співвідношення між соціалізмом (як вважалося, першою стадією комунізму), фашизмом та неолібералізмом знову застосуємо каузальний принцип.

Як і будь-яка інша суспільна криза, криза державно-монополістичного капіталізму пропонує три шляхи подальшого розвитку ситуації: революційний, еволюційний та консервативний. Фашизм – це спроба законсервувати ситуацію, яка склалася до кінця ХІХ – початку ХХ ст.: зниження рівня конкуренції в економіках розвинених країн, домінування монополій, ослаблення навіть міжгалузеві конкуренції через взаємопроникнення фінансового та промислового капіталу та зрощування економічної і політичної влади. В результаті, з одного боку, «переможці капіталістичного змагання» значною мірою убезпечили себе від ризиків, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, а з іншого боку, більша частина суспільства стала мало не більш безправною, ніж кріпаки, з чим, природно, миритися не збиралася. Невдоволення переважаючої частини суспільства робить ситуацію вибухонебезпечною і може розвиватися в одному з таких напрямів:

1. Соціалізм. Це революційний шлях, й історично це рішення з'явилося першим. Сенс соціалістичних перетворень олігархічного капіталізму простий. Зберігаючи техніку, технологію та організацію праці на підприємствах (висловлюючись мовою марксизму, продуктивні сили), вносимо кардинальні зміни у відносини розподілу. Будемо ділити по-чесному, а не так, як раніше ділили буржуї-кровопивці. Ідея виглядала привабливою, тим більше, що організаційно-інноваційна, пошуко-

ва, пов'язана з творчістю та ризиком роль підприємця за умов олігархічного капіталізму значно редукується або перекладається на плечі тих же найманих працівників, а власник бізнесу виступає як зайвий і навіть шкідливий паразит. Споглядаючи з висоти нашого історичного досвіду, ми розуміємо, що таке рішення має системну ваду – воно не враховує, що всього на всіх все одно не вистачить, а отже, будуть конфлікти інтересів. У СРСР це швидко з'ясувалося на гіркому досвіді. І далі почалися метання – від військового комунізму спочатку до зрівнялівки наприкінці. Але у будь-якому вирішенні проблеми радянської економіки принцип справедливості насправді підмінявся принципом рівності. Друга проблема-питання соціалізму – *хто* буде справедливо ділити (оскільки капіталіст-експлуататор теж ділить, але, як виявляється, несправедливо). Відповідь, що була дана на практиці: ділити буде безособовий суперсуб'єкт – кристально чесна пролетарська держава. Але ж держава – це фікція, за цим брендом стоять реальні живі люди-чиновники, зі своїми інтересами, потребами, упередженнями. Партократичний результат еволюції соціалізму з притаманною йому системною кризою показав, що соціалістичний шлях виходу з тупика олігархічного капіталізму далекий від ідеального. Але у 1920-х рр. це було неочевидно. Соціалізм виглядав однаково привабливим для численних представників нижніх верств і лякаючим для панівної верхівки, яка хотіла б позбутися цієї загрози.

2. Фашизм, який виник після появи і поширення ідеї соціалізму і як пряма реакція на неї. По суті, той же державно-монополістичний капіталізм, але поєднаний зі спробою алієнізувати соціалістів-комуністів і перенаправити на них невдоволення відлучених від влади мас суспільства з безпосередніх винуватців (олігархів). Тобто проблема з матеріально-економічної площини переноситься у площину емоційну. З пропагандистською точкою зору завдання, прямо сказати, нетривіальне – змусити робітників та дрібних власників ненавидіти

цілком зрозумілих лівих. Але фашисти, без сумніву, показали себе як талановиті пропагандисти. Муссоліні та Гітлер – найкращі тому приклади. Свідомо чи випадково, але фашисти знайшли дійову технологію обдурювання і маніпуляції масами. Щоб позбутися лівих, марно просто на них тиснути. Не можеш побороти рух – очолю його, перехопи найпривабливіші ідеї і пообіцяй втілити їх. Принаймні, на словах. Тобто червоних потрібно замінити на коричневих демагогів з псевдосоціалістичними промовами. Усі інші проблеми фашизму (репресії, відсутність свободи слова, експансіонізм, «підніmemo Німеччину з колін») – похідні від необхідності наповнити порожнечу псевдосоціалістичної демагогії хоч чимнебудь. Страшні похідні.

3. Неолібералізм. Цей вихід з кризи олігархічного капіталізму був знайдений пізніше за інші, фактично після Другої світової війни. Суть його проста: усвідомити, що олігархічний капіталізм – це система, де переваги, які базуються на свободі підприємництва та конкуренції, вже зникли через концентрацію капіталу, ринкової та політичної влади. Тож якщо олігархічний капіталізм антиліберальний, то рішення – у поверненні до конкурентного капіталізму з максимальною секуляризацією: церква від держави, бізнес – від держави, навіть гілки влади повинні бути незалежними. Коротше, по максимуму запобігти взаємопроникненням і змовам, щоб не допустити «природного» повернення олігархічного капіталізму з його тупиком розвитку. Усі інші ліберальні атрибути (антимонопольне законодавство, захист прав споживачів, ліберальні журналісти, які всюди сунуть свого носа, самообмеження капіталістів через запровадження принципів соціальної відповідальності [7] тощо) – похідні від цієї ідеї запобігання природному ходу речей, що уособлюється у вироджен-

ні конкуренції в монополію. І в цьому сенсі лібералізм – найнеприродніший з трьох варіантів вирішення проблеми безвиході олігархічного капіталізму. Він хоче зберегти всі передумови, але не повинен допустити виникнення олігархічного капіталізму. Тобто і тортики їсти, і не поправлятися (замість того, щоб вирішувати проблему резекцією шлунка або заміною тортка на сіно з умовляннями, що це жах як солодко і корисно).

Отже, сутнісне визначення фашизму, яке дозволяє виокремити це явище з масиву політико-економічних режимів та систем, має врахувати каузальний (вирішення проблеми тупиковості олігархічного капіталізму) та інструментальний (консервація ситуації та недопущення змін за рахунок псевдосоціалістичної демагогії) аспекти. Тому фашизмом пропонуємо називати режим, для якого обов'язково характерні одночасно дві ознаки:

1. Олігархічний капіталізм.
2. Псевдосоціалістична демагогія.

А як же бути з проявами фашизму, у тому числі і тими, які були небезпідставно затавровані: ксенофобія, расизм, масові репресії, експансіонізм, мілітаризм та інші? Вважаємо, що усе це не може бути віднесене до сутнісних ознак. Це лише обгортка, яка може змінюватися, і саме мінливістю цієї обгортки ми завдячуємо таким суттєвим відмінностям фашистських режимів у різних країнах. Тобто для фашизму характерна відносна одноманітність політико-економічного змісту, але різноманіття форм його прояву.

Висновки та напрями подальших розвідок. Таким чином, для визначення певного політичного режиму або програми політичної партії як фашистських маємо довести, що цей режим або програма захищають олігархат, причому роблять це за допомогою псевдосоціалістичної демагогії.

Список використаних джерел

1. Payne S. Fascism: Comparison and Definition / Stanley Payne. – University of Wisconsin Press, 1980. – P. 7.
2. Umberto Eco. Ur-Fascism [Electronic resource] // The New York review of books; NYREV, Inc. – Available at: <http://www.nybooks.com/issues/1995/06/22/>

3. Стругацкий Б. Фашизм – это очень просто / Б. Стругацкий // Невское время (СПб.). – 1995. – 8 апреля.
4. Лопухов Б. Фашизм и рабочее движение в Италии, 1919–1929 гг. / Б. Лопухов – М.: Наука, 1968.
5. Рахшмир П. История фашизма в Западной Европе / П. Рахшмир, С. Пожарская, Г. Горошкова, Л. Гинцберг, В. Давидович. – М.: Наука, 1978.
6. Nolte E. Three Faces of Fascism / Ernst Nolte. – Henry Holt & Company, Inc, 1966.
7. Шкура І.С. Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України / І.С. Шкура // Економічний Нобелівський вісник. – 2016. – № 1. – С. 252–262.

References

1. Payne, S. (1980). *Fascism: Comparison and Definition*. University of Wisconsin Press.
2. Umberto Eco (1995). *Ur-Fascism*. The New York review of books, NYREV, Inc. Available at: <http://www.nybooks.com/issues/1995/06/22/> (Accessed 16 December 2016).
3. Strugatsky B. (1995). *Fascism – eto ochen prosto* [Fascism? It is simple] Nevskoye vremia (SPb) [Neva Time (SPb)], 8 April (In Russian).
4. Lopukhov B. (1968). *Fascism I rabochee dvizheniye v Italii, 1919-1929*. [Fascism and workers movement in Italy, 1919-1929], Moskow, Nauka Pbl. (In Russian).
5. Rahshmir P., Pozharskaya S., Gorshkova G., Gintsberg L., Davidovich V. (1978). *Istoria fascisma v Zapadnoi Evrope* [History of fascism in West Europe], Moskow, Nauka Pbl. (In Russian).
6. Nolte E. (1966). *Three Faces of Fascism*. Henry Holt & Company, Inc.
7. Shkura I. (2016). *Rol sotsialno vidpovidalnoho investuvanna u zabezpechenni stalogo rozvytku Ukrainy* [Role of socio-responsible investing in providing sustainable development of Ukraine], Nobel Economic Herald, no. 1, p. 252-262 (In Ukrainian).

В статье решается проблема формирования простого, понятного и операбельного определения фашизма как политико-экономического феномена. Проанализированы методические подходы к определению фашизма, которые были применены политиками, учеными, деятелями культуры. В рамках типологии предложено выделять эмоциональный, феноменологический и сущностный типы определений фашизма. Проанализированы преимущества и недостатки определений каждого типа. Предложено сущностное определение фашизма как феномена использования псевдосоциалистической демагогии для защиты интересов олигархата.

Ключевые слова: фашизм, псевдосоциалистическая демагогия, олигархат, методология формирования определений.

In the article the problem of forming a simple, clear and operable definition of fascism as a political and economic phenomenon was solved. Methodological approaches to the definition of fascism, which were used by politicians, scientists, cultural figures were analyzed. Within the typology, it is offered to allocate emotional, phenomenological and essential definitions of fascism. Advantages and disadvantages of each type were analyzed. Author proposes the essential definition of fascism as a phenomenon of the use of pseudo-socialist demagoguery to protect the interests of the oligarchy.

Key words: fascism, pseudo-socialist demagoguery, oligarchy, the methodology of forming definitions.

Одержано 09.10.2016.

УДК 330.1:316.752

О.І. СІЛАНТЬЄВ, аспірант Полтавського університету економіки і торгівлі

МАТЕРІАЛЬНЕ БАГАТСТВО У КАТЕГОРІЯХ ЦІННОСТІ ТА КОРИСНОСТІ БЛАГА ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Досліджено формування вартості в умовах сучасного товарного виробництва та ідентифіковано феномен корисності матеріально-речового багатства як результат боротьби та узгодження інтересів учасників названих економічних процесів. Доведено наростання протиріч у сфері створення та розподілу матеріального багатства, які проявляють себе в сучасному перехідному періоді до постіндустріальних відносин як загострення конфлікту інтересів виробників та споживачів (тих, хто створює багатство, і тих, хто його споживає). Аргументовано думку про те, що формування вартості багатства, його корисності та цінності є результатом компромісу між потребами виробника, споживача та потребами суспільства в цілому, що проявляється у формуванні специфічної структури вартості благ, яка є відображенням певного ступеня корисності для кожного з учасників процесу суспільного відтворення.

Ключові слова: матеріальне багатство, економічний розвиток, корисність, цінність, сучасні економічні відносини, суспільство споживання.

Постановка проблеми. Протягом усієї історії розвитку суспільства ринок був місцем боротьби інтересів виробника та споживача, що знаходило практичне відображення через попит та пропозицію. У наш час, коли відбувається зміна парадигми виробничих відносин, що обумовлено зростанням ролі індивідуальних трудових відносин у процесі продукування багатства, виробники намагаються перерозподілити структуру вартості у бік збільшення її нашарованої складової, а саме: збільшення тієї частини прибутку та витрат, які безпосередньо не призводять до зростання корисності для споживача. За названих умов найбільш поширеною стає ситуація, коли рівень корисності багатства через його втілення в корисності товару для виробника зростає, а для споживача зменшується.

Огляд і аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатство у його зв'язку з економічним зростанням та розвиток макроекономічної системи завжди перебували у центрі наукових досліджень політичної економії. Ця проблематика не

втратила своєї актуальності й у наш час, знаходячи відображення у працях вітчизняних вчених, які досліджують різні аспекти економічного розвитку в суперечливих трансринкових відносинах сучасних макроекономічних систем (В.Д. Базилевич [1], В.М. Гаєць [2], Г.В. Яцюк [8], М.І. Зверяков [3], А.С. Філіпенко [7], В.П. Онищенко [6]). Проте потрібно зазначити, що в умовах суперечливих трансринкових відносин періоду переходу до постіндустріального суспільства дослідження цієї категорії набуває, відповідно, іншого значення.

Метою статті є дослідження формування вартості в умовах сучасного товарного виробництва та ідентифікація феномену корисності матеріально-речового багатства як результату боротьби та узгодження інтересів учасників названих економічних процесів.

Результати дослідження. Структурні зміни, які можна спостерігати у сфері матеріального виробництва в період започаткування постіндустріального суспільства, є відображенням нового етапу роз-

витуку суспільних (виробничих) відносин. Сутність таких змін полягає у поступовому вивільненні людської праці зі сфери матеріального виробництва, іншими словами – зі сфери створення матеріального багатства. Процес структурних зрушень у системі суспільних відносин постіндустріального типу викликаний не тільки змінами у способах та методах продукування матеріального багатства, але також потребою суспільства у товарах з новими споживчими властивостями та потребою створення нових споживчих вартостей. Під споживчими властивостями ми розуміємо певні споживчі характеристики товару, його здатність бути використаним відповідно до потреб покупця.

Формування нової системи виробничих відносин, зміна співвідношення між колективною та індивідуальною працею приводить до якісних трансформацій у виробничій сфері. За становлення нових постіндустріальних виробничих відносин виникають не тільки позитивні тенденції, але посилюються і протиріччя між інтересами однієї групи людей – виробників та іншої – споживачів. Зміст суперечності визначає питання «для кого?». Тобто кому і якою мірою корисне те чи інше благо з точки зору споживача і виробника. Саме така ключова позиція лежить в основі протиріч між тими, хто створює вартість, і тими, хто отримує від неї ренти – приріст корисності.

Розглядаючи багатство (товар) з позиції «для кого?», досить важко дати однозначну відповідь щодо міри його цінності для кожного із взаємодіючих та пов'язаних між собою учасників еконо-

мічних відносин. З одного боку, створення будь-якого продукту має бути корисним одразу як для виробників, так і для споживачів. Однак з іншого – може виявитися, що багатство у вигляді товару, ідентифіковане через сферу обміну та піддане фільтрації потребами споживачів, матиме для компанії досить малу цінність через низьку або навіть нульову прибутковість. Отже, якщо продукт не приносить прибуток компанії, не є джерелом багатства у вигляді капіталу, то він, з позиції виробника, втрачає корисність; якщо попит на продукт відсутній або низький, то це означає, що продукт не розглядається людиною як корисний, оскільки споживач не набуває багатства у вигляді задоволення його потреби.

Варто відзначити, що потреба людини може бути природно обґрунтованою, наприклад, як потреба в їжі, одязі, знаннях тощо, а може бути нав'язана, сформована штучно в інтересах компанії. Виникає питання, чи можна вважати багатством товари, які у свідомості споживачів мають корисність, проте не володіють продуктивними споживчими властивостями? Як зазначав П. Бурдьє [9], будь-яка вигода – це ілюзія, віра у те, що певна соціальна активність або дія дуже важлива і варта того, щоб нею займатися, тобто сама ідея корисності у свідомості людини була утворена у процесі інтеріоризації при соціалізації індивіда. У контексті корисності благ це твердження набуває іншого, важливого значення. За нинішніх економічних відносин, відносин періоду пізнього індустріалізму, практика, коли споживачу нав'язують нові, а

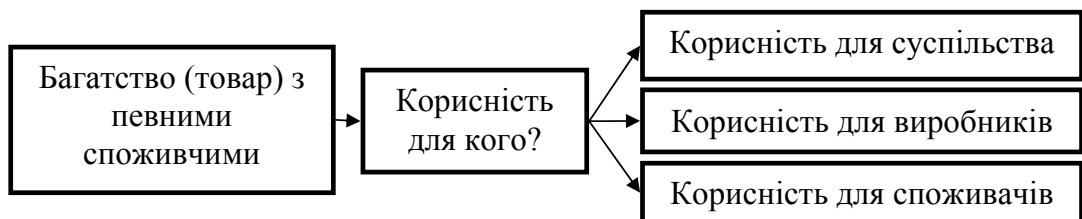


Рис. 1. Ключова теоретична позиція визначення сутності матеріального багатства в умовах становлення постіндустріальних відносин

точніше «псевдонові» товари або їх властивості, які не приносять практичної користі, стає фактично правилом поведінки виробника.

Якщо розглядати багатство з позиції інтересів виробників, то вони створюють його, так би мовити, «віртуальним чином», через процес нав'язування товарів та послуг потенційним споживачам, штучно формуючи попит на них. Найбільш наочним прикладом є елементи поп-культури: ЗМІ, спорт, кінематограф, музика, література, живопис тощо. Вони мають доволі двоїсту цінність для суспільства. З одного боку, користування цими товарами, які у свідомості споживача мають певні переваги (результат штучно створеного на них попиту), забирає соціальний час, хоча, з іншої точки зору, вони можуть бути джерелом формування соціального та людського капіталів. Проте названа проблема проявляється не стільки у сфері раціонального використання часу, стільки, у першу чергу, в структурі формування вартості сучасних благ.

Ми живемо в період, коли виробник може встановлювати майже будь-яку ціну на свою продукцію, проте за певних умов, а саме: 1) якщо споживач має відповідний рівень платоспроможності (окремо від ефекту доходу); 2) споживач вважає, що благо є корисним для нього; 3) у свідомості споживача співвідношення ціна та корисність, яку він отримує від споживання блага, є обґрунтованою. Постає питання: відповідно до чого і як визначається ця обґрунтованість у свідомості споживача. Питання, чому споживачі вважають, що певний товар повинен коштувати саме стільки, а не більше або менше, лежить у глибинній сутності визначення корисності багатства.

Аргументованість ціни та потенційної користі, яку споживач отримує від блага, визначається категоріями, які існують у свідомості людини, найважливішими з них є «що є дорого?», «що є дешево?», «що є корисним?», «що не є корисним?». Для споживача великого значення набувають межі, в яких визначається цінність

багатства. Візьмемо для прикладу плитку шоколаду та встановимо для неї чіткі цінові межі, а саме: «дорого», «нормально», «дешево». Шоколад з ціною вище 50 грн – це дорого; 10 грн – дешево; проте за 11 та 49,9 – нормально. Це є одним із важливих недоліків категоріального мислення при оцінці будь-якого багатства, коли визначення корисності споживачем відбувається відповідно до її мінової вартості. Фактично ціна відрізняється не суттєво (50 – дорого; 49,9 – нормально), проте – це має визначальне значення для споживача, коли він оцінює ступінь корисності багатства. Тобто як дискусійне постає питання, чи можна говорити про адекватну оцінку багатства споживачем, коли різниця між спорідненими ціновими категоріями є незначною, проте така різниця може бути суттєвою з позиції порівняння категорії «дорого – дешево» та «корисно – некорисно». Таке явище викликане в першу чергу тим, що людина мислить переважно категоріями. Хоча уявлення про певне благо у споживачів схоже, воно залишається індивідуальним для кожного з них.

Спираючись на категорії «корисності» та «цінності», які затвердились у свідомості людей, можна порівнювати та визначати ступінь корисності благ, а отже, оцінювати рівень багатства. Проте це не дає відповіді на питання, як адекватно оцінити відповідність корисності та її мінової вартості для споживача на новий товар, про який йому нічого не відомо. У цьому випадку порівняння мінової вартості товару з потенційною корисністю здійснюється індивідом, базуючись на знаннях про блага зі схожими споживчими властивостями, на досвіді споживання благ та зважаючи на наявну купівельну спроможність. Тобто наше уявлення про адекватність ланцюга «ціна – корисність» для споживача визначається на підставі зовнішніх факторів (реклама, публічна інформація про товар тощо) та внутрішніх (уявлення про корисність багатства, досвід, цінності, звички, купівельна спроможність тощо).

Тобто уявлення про те, що є дорого, а що є дешево, формується у свідомості

кожної людини. У той же час на цей процес завжди впливають фактори колективної свідомості соціуму – суспільні цінності, традиції тощо. Проте це не виключає, що за певних обставин такі уявлення можуть бути сформовані штучно. Виробник може формувати або модифікувати певні категорії свідомості людини (уявлення про корисність, цінність, адекватність співвідношення «ціна – корисність», потребу тощо). У наш час це досягається різними способами, найбільш впливовим з яких є реклама. У ситуації, коли на ринок виходить нова компанія, яка починає продавати товари за завищеними цінами (люкс-товари), не маючи за собою «гудвілу», споживачі сприймають пропоновану продукцію як невідому величину. Вони порівнюють споживчі властивості такого товару зі споживчими властивостями інших аналогічних товарів із різних цінних груп. Згодом вибудовується «гудвіл» компанії, її репутація. Таким чином компанія поступово формує готовність споживачів заплатити за той чи інший товар. Індивідуальна оцінка корисності благ може бути створена штучно завдяки рекламі, популяризації, маркетинговій кампанії, асоціативному зв'язку з розкішшю (демонстративного блага) тощо. Тобто під впливом зовнішніх факторів відбувається підміна або зміна категорій у свідомості людини про те «що є дорого?» та «що є дешево?», «що є корисним?». У поєднанні з великою кількістю прихильників та високою купівельною спроможністю споживачів це здатне суттєво збільшити вигоду виробника. Він може в межах платоспроможного попиту встановлювати будь-яку ціну на свою продукцію, навіть якщо така ціна не є соціально справедливою. Це також дозволяє йому формувати уявлення про корисність блага як втілення багатства, наприклад, створювати умови, в яких проявляється ця сама корисність.

Проблемою сьогодення є те, що за описаних умов, покупці змушені купувати певні продукти за цінами, встановленими виробниками. Структура вартості таких товарів не відображає їх дійсної

корисності для споживача через значну частку нашарованої вартості. Як результат, майже ідентичні за своєю споживчою властивістю товари можуть кардинально відрізнятися за ціною, у першу чергу внаслідок відмінностей структури вартості та частки корисності, яку несе благо для споживача, виробника та суспільства в цілому.

Певні споживчі властивості (наприклад, ознаки демонстративного блага) мають неоднозначну корисність для споживача та суспільства в цілому, проте мають істотний ступінь користі для виробника. Порівнюючи структуру вартості демонстративних благ (люкс-товарів) та тих, які не мають такої споживчої властивості, необхідно вказати на те, що їх відмінність зумовлюють, у першу чергу, витрати, пов'язані зі штучним формуванням такої споживчої властивості. Створення демонстративного блага передбачає витрати на популяризацію, рекламу, підтримку та формування «гудвілу» компанії, її іміджу тощо. З іншої точки зору, ціна на демонстративні блага (розкіш) формується, виходячи не з попиту та пропозиції, а з того, настільки суспільство успішне. Тобто чим суспільство успішніше, тим більше грошей у кожного, а отже, споживачу потрібно більше коштів, щоб виділитися. Як результат, ціна зростає лише для того, щоб продукт залишився малодоступним, люксовим, демонстративним предметом розкоші. Іншими словами, ціна зростає одночасно зі зростанням купівельної спроможності споживачів, а не внаслідок об'єктивних причин. Так, можливо, зростання ціни обумовлене підвищенням технологічності виробництва, проте для споживача це не має важливого значення і не приносить суттєвого приросту корисності, однак може нести певну користь для виробника або суспільства.

Додатковим аспектом штучного нав'язування є ситуація, коли виробник свідомо позбавляє товар певної властивості, яку згодом намагається додатково продати або обґрунтувати свої дії начебто підвищенням корисності блага для спо-

живача. Особливо це стосується послуг, які оплачуються наперед. Тобто економічних агентів позбавляють якоїсь споживчої властивості (певної корисності) у процесі використання економічних благ, нав'язуючи ці самі властивості блага додатково за певну плату. Як результат, відбувається перерозподіл структури корисності товару в бік виробника, одночасно зі зменшенням сукупної корисності для споживача.

У контексті дослідження багатства та корисності, яке втілює благо, особливого значення набуває розуміння інтелектуального продукту. Реклама є результатом, предмет якого продається та купується і прямо примножує багатство компанії. Разом з цим для тих, хто створює вартість, сама вона ідентифікується як інтелектуальне багатство. З позиції споживачів реклама не розглядається як інтелектуальний продукт, який є джерелом багатства, оскільки у цьому випадку не завжди йдеться про реальний приріст корисності. Проте варто зауважити, що рекламний продукт може поставати як соціальне багатство, а саме як складова «витрат на розкриття інформації», тобто обізнаності споживача. Будь-яке багатство несе в собі певну користь, яка може бути проявлена для виробника (у вигляді прибутку, «гудвілу» тощо), споживача (у вигляді нових споживчих властивостей або зменшення негативних), суспільства або для всіх одночасно.

Наростання протиріч у сучасному суспільстві обумовлене, в першу чергу, тим, що велику частину вартості сучасного багатства становить не споживча вартість товару, а нашарована вартість, яка складається переважно із прибутку та витрат, пов'язаних з формуванням певних стимулів та тенденцій у споживачів, формуванням інфраструктури, у якій проявляється корисність багатства (комплементарна корисність). Як результат, споживач оплачує всі ці витрати, цінність яких безпосередньо для нього та суспільства в цілому може бути сумнівною, проте є корисною для виробника, оскільки дозволяє створювати прибутки або «гудвіл» компанії.

У сучасному суспільстві формування вартості блага відбувається через компроміси виробників, споживачів та суспільства в цілому. Це викликано тим, що якщо благо буде корисним лише для споживача, виробник перестане його створювати; якщо тільки для виробника – споживач перестане його купувати. Проте в сучасних умовах у цей процес входить третій «суспільний фактор», відповідно до якого відбувається коригування процесу генерування (створення) сучасного багатства. Вартість сукупного багатства є компромісом між потребами виробника, споживача та суспільства в цілому.

Прикладами можуть служити зменшення викидів в атмосферу та забруднення середовища, економія від ефективного використання ресурсів тощо. Для суспільства корисність визначається як відповідність раціональному та ефективному споживанню ресурсів: якщо ресурси споживаються ефективно, це приводить до розвитку або економічного зростання, оскільки таке виробництво благ є корисним з позиції суспільства. Саме тому найпростішим способом підвищити частку корисності у товарі для виробника є штучне збільшення прибутку в структурі вартості блага; іншими словами – формувати попит, сконцентруватися на вже існуючих споживчих властивостях, оскільки потрібно, щоб у свідомості людини мінова вартість відповідала її уявленню про цінність блага, що, у свою чергу, дозволяє перерозподілити, структурувати вартість у бік зростання чистого прибутку виробника.

Іншим аспектом багатства є те, що воно переважно формується за рахунок виробництва товарів, які пов'язані між собою – комплементарні товари або комплементарна корисність багатства. Наприклад, комп'ютерна клавіатура повністю лишається своєї цінності та корисності у відірваності від комп'ютера або системи, у якій вона функціонує, стаючи благом з майже нульовою користю. Тим самим цінність та корисність будь-якого багатства стає залежною від зовнішніх факторів, істотно нівелюючи складову ма-

теріальної цінності. На протигагу цьому при винесені блага за межі певної системи взаємозв'язків, у якій воно використовується, його корисність майже ототожнюється, наприклад, за вартістю матеріалу, з яких воно створено (тобто якщо розглядати його відірвано від потенційних споживчих властивостей, які проявляються у взаємозв'язку з іншими благами).

Продукту з повною відсутністю корисності майже не існує, його не виробляють і не споживають, оскільки це ірраціонально. Нульова корисність означає повну неможливість як-небудь застосувати благо, як, наприклад, сміття (продукт, що морально застарів або пройшов повний цикл споживання). Однак навіть воно може бути корисним залежно від того, як його застосовують. Наприклад, будівельне сміття використовується як наповнювач для засипання ярів або для утворення штучних островів, на яких потім зведуть будівлі, а продуктове сміття може стати джерелом видобутку метану з великих сміттєзвалищ, засипаних землею декілька десятків років тому. Це знову підводить нас до розуміння важливості системних факторів та умов, у межах яких визначається розглядання цінності багатства та його корисність.

Існує альтернативний погляд на проблему створення багатства та узгодження інтересів учасників цього процесу (споживача, виробника та суспільства в цілому). Зазначена альтернативність полягає у тому, що свідоме формування попиту споживача виробником може поставати важливим елементом розвитку макроекономічної системи та суспільства в цілому. Тобто штучно сформований попит здатен приносити додатковий приріст корисності виробнику (у вигляді прибутку), споживачу (у вигляді нових споживчих властивостей за незмінної ціни) та суспільству (у вигляді оптимізації та раціонального використання ресурсів). Проте у цьому випадку важливого значення набуває ринкова поведінка компанії-виробника, ступінь технологічного новаторства у виробництві, інноваційність пропонованого продукту, а

також рівень соціальної відповідальності. Усе це знаходить вираження у вартості продукту. Інакше кажучи, структура вартості багатства, створеного конкретним виробником, залежить від місії компанії, її стратегії, методів господарювання тощо.

Це означає, що прибуток компанії, якщо його розглядати як багатство у довгостроковому періоді, може поставати як такий, що приносить користь не лише для виробника, а й зумовлює приріст корисності для споживача. Однак це можливо лише за умови, що споживач довгий час є лояльним до продукції одного виробника. У цьому контексті важливого значення набуває те, як саме буде розподілений прибуток і відображення якої структури вартості він постає, оскільки для споживача ціна є втіленням вартості блага. Чим більш досконало й ефективно організація виробництва (чим менші витрати на обслуговування потреб виробника) та чим більша частка прибутку перерозподіляється на інноваційну діяльність (удосконалення, створення нових або зниження негативних споживчих властивостей), тим більшим стає приріст корисності для споживача. Отже, досягається компроміс між споживачем, виробником та суспільством у цілому з приводу формування корисності благ та їх потреб. Якщо споживач є лояльним і зацікавленим у нових споживчих властивостях товару, а діяльність виробника є ефективною та інноваційно спрямованою, то зростання прибутку компанії може поєднуватись з приростом корисності для споживача.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Пербіг процесів, які відбуваються в сучасних умовах, є неоднозначними та суперечливими, що викликано змінами сучасної парадигми – фундаментальними змінами глибинної сутності економічних відносин і суспільного відтворення в соціумі в цілому. Зазначена зміна парадигмальності зумовлена процесами становлення постіндустріального суспільства. Цей період (як і будь-які інші трансформаційні періоди в житті людства) не позбавлений суперечнос-

тей, зокрема тих, що зумовлені штучним формуванням попиту з боку виробника, посиленням його диктату та пропагуванням ідеї суспільства споживання. Шляхи розв'язання суперечностей необхідно шу-

кати в узгодженні інтересів усіх учасників сучасних трансформаційних процесів. У кінцевому підсумку, формування сукупного матеріального багатства людства залежить саме від цього.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Економічна наука та освіта в епоху системних трансформацій: нові виклики і запити до фундаментальної теорії / В.Д. Базилевич // Економіка України – 2016. – № 8. – С. 78–92.
2. Гаєць В.М. Подолання квазіринковості – шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання / В.М. Гаєць // Економіка України – 2015. – № 6. – С. 4–17.
3. Зверяков М.І. Про зміну моделі економічного розвитку / М.І. Зверяков // Економіка України – 2015. – № 6. – С. 41–49.
4. Москаленко О.М. Соціальна орієнтація політики та можливості випереджального економічного розвитку в Україні / О.М. Москаленко // Економіка України – 2015. – № 6. – С. 82–91.
5. Москаленко О.М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні / О.М. Москаленко // Економіка України – 2014. – № 8. – С. 4–18.
6. Онищенко В.П. Реалії та можливості економічної стабілізації та розвитку України / В.П. Онищенко // Економіка України – 2015. – № 7. – С. 4–17.
7. Філіпенко А.С. Народна, солідарна економіка: концептуальний ескіз / А.С. Філіпенко // Економіка України – 2016. – № 6. – С. 19–28.
8. Яцюк Г.В. Громадянське суспільство і формування нової парадигми соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації / Г.В. Яцюк // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 4–9.
9. Peters G. The social as heaven and Hell: Pierre Bourdieu's Philosophical Anthropology / G. Peters // Journal for the Theory of Social Behaviour – 2012. – V. 1 – № 42. – С. 63–86.

References

1. Bazylevych, V.D. *Ekonomiczna nauka ta osvita v epokhu systemnykh transformatsij: novi vyklyky i zapyty do fundamental'noi teorii* [Economic science and education in the era of systemic transformation: new challenges and requests for fundamental theory]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2016, no. 8, pp. 78-92.
2. Haiets', V.M. *Podolannia kvazirynkovosti shliakh do investytsijno oriientovanoi modeli ekonomichnoho zrostannia* [Overcoming quasi marketable: the path to investment oriented model of economic growth]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2015, no. 6, pp. 4-17.
3. Zvieriakov, M.I. *Pro zminu modeli ekonomichnoho rozvytku* [About changing the model of economic development]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2015, no. 6, pp. 41-49.
4. Moskalenko, O.M. *Sotsial'na oriientatsiia polityky ta mozhlyvosti vyperedzhal'noho ekonomichnoho rozvytku v ukraini* [Social orientation policy and the possibility of advancing economic development in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2015, no. 6, pp. 82-91.
5. Moskalenko, O.M. *Vyperedzhaiuchyj ekonomichnyj rozvytok: teoretyko-instytutsional'ni zasady i problemy realizatsii v Ukraini* [Forward economic development:

theoretical-institutional principles and problems of implementation it in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2014, no. 8, pp. 4-18.

6. Onyschenko, V.P. *Realii ta mozhlyvosti ekonomichnoi stabilizatsii ta rozvytku Ukrainy* [Realities and opportunities of economic stabilization and development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2015, no. 7, pp. 4-17.

7. Filipenko, A.S. *Narodna, solidarna ekonomika: kontseptual'nyj eskiz* [Public solidarity economy: conceptual sketch]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2016, no. 6, pp. 19-28.

8. Yatsiuk, H.V. *Hromadians'ke suspil'stvo i formuvannia novoi paradyhmy sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii* [Civil society and the formation of a new paradigm of socio-economic development in the context of globalization]. *Ekonomika Ukrainy* [Economic theory], 2015, no. 12, pp. 4-9.

9. Peters, G. The social as heaven and Hell: Pierre Bourdieu's Philosophical Anthropology. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 2012, vol. 1, no. 42, pp. 63-86.

Исследовано формирование стоимости в условиях современного товарного производства и идентифицирован феномен полезности материально-вещественного богатства, что является результатом борьбы и согласования интересов участников названных экономических процессов. Доказано нарастание противоречий в сфере создания и распределения материального богатства, которые проявляют себя в современном переходном периоде к постиндустриальным отношениям как обострение конфликта интересов производителей и потребителей (тех, кто создает богатство, и тех, кто его потребляет). Аргументирована мысль о том, что формирование стоимости богатства, его полезности и ценности является результатом компромисса между потребностями производителя, потребителя и общества в целом, что проявляется в формировании специфической структуры стоимости благ, которая является отражением определенной степени полезности для каждого из участников процесса общественного воспроизводства.

Ключевые слова: *материальное богатство, экономическое развитие, полезность, современные экономические отношения, общество потребления.*

The formation of value in conditions of modern commodity production and identified the utility phenomenon of material wealth, as a result of confrontations participants' interests these economic processes are investigated and described. The rise of contradictions in material wealth production and distribution that manifest them in the modern transitional period to post-industrial relations as aggravation of producers and consumers conflicts of interests (those who create wealth and those who consume it) has been proved. The idea that wealth value formation, it's utility and value are result of manufacturer, consumer and society compromise, that is revealed in specific structure of the goods value, as a reflection of certain utility degree for each of the participants in the social reproduction is proved.

Key words: *material wealth, economic development, utility, value, modern economic relation, consumption society.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 336.1(477)

Т.О. КОРОЛЮК, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СТРУКТУРНІ РИЗИКИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ПОЛІТИКА ЗАПОБІГАННЯ ДЕФОЛТУ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз показників державного боргу в Україні та оцінку його структурних ризиків. Відзначено, що зростання боргових ризиків створює передумови дефолту та потребує оптимізації структури портфеля боргових зобов'язань держави. На основі SWOT-аналізу структури та системи управління державним боргом обґрунтовано напрями мінімізації боргових ризиків і підвищення боргової стійкості національної економіки.

Ключові слова: державний борг, боргова стійкість, структурні ризики боргу, дефолт, боргова політика.

Постановка проблеми. Зростання дефіциту державного бюджету протягом останніх років, пов'язане з економічним спадом та необхідністю фінансування оборони країни, а також неефективним менеджментом державних фінансів, обумовило рекордне збільшення державного боргу в Україні. Водночас чергові транші МВФ мало відчутно впливають на відновлення економіки та підвищення добробуту населення, створюючи загрози політичній самостійності та залежності від кон'юнктури світового ринку, підвищуючи соціальну напругу в країні у зв'язку із непопулярними вимогами міжнародних кредиторів. Зовнішній державний борг перетворюється в інструмент контролю міжнародними кредиторами національної економіки.

Зростання державного боргу становить загрозу фінансово-економічній безпеці країни та ускладнює завдання уряду щодо стабілізації економіки в середньостроковій перспективі. Із стимулятора борг може перетворитись на дестабілізатор економічного розвитку та фактор соціального зубожіння, якщо не створює джерел його погашення та передумов зменшення фіскальних розривів. Водночас на стан розвитку економіки впливає не лише обсяг, а й структура боргу, від оптимізації якої залежить платоспроможність держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню екстерналій державного боргу, боргової безпеки та особливостей управління державними запозиченнями присвячено низку наукових праць українських (З. Варналія, Т. Ковальчука, В. Козюка, В. Лагутіна, С. Лондара, О. Прутської, В. Шевчука) та зарубіжних (Е. Абеля, Б. Бернанке, Г. Манківа) вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Стрімко зростаюча динаміка державного боргу та актуалізація проблеми дефолту в Україні обумовлює необхідність додаткових досліджень структурних ризиків державного боргу та обґрунтування напрямів мінімізації боргових ризиків та підвищення боргової стійкості держави.

Метою статті є оцінка структурних ризиків державного боргу в Україні та обґрунтування напрямів підвищення боргової стійкості держави з метою запобігання дефолту та забезпечення макроекономічної стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання державного боргу стало характерною тенденцією розвитку світової економіки. Його обсяг в окремих розвинутих країн давно перетнув

гранично допустимі значення, і при цьому вони комфортно себе почувають, для інших – це гостра проблема та постійна загроза дефолту, що пов'язано зі структурою боргового портфеля та особливостями боргової політики національних урядів.

Державний борг – це сукупність боргових зобов'язань держави, які охоплюють прямий і гарантований державою борг, витрати на обслуговування. Залежно від класифікації він є внутрішнім та зовнішнім, коротко- та довгостроковим, у національній та іноземній валюті тощо (табл. 1). Від оптимізації структури боргового портфеля залежить рівень ризиків державного боргу, які визначають можливість виконання державою боргових зобов'язань.

Ризики державного боргу варто розглядати з позицій макроекономічного підходу (зв'язок боргу із макроекономічними тенденціями розвитку) та з позиції структури державного боргу. Ризики державного боргу – це відхилення фактичних значень показників від планових, що ускладнює виконання боргових зобов'язань державою та призводить до зростання бюджетних витрат внаслідок збільшення сум погашення й обслуговування боргу [3, с. 6]. Збільшення ризиків боргового портфеля загрожує дефолтом, тобто невиконанням або порушенням умов договору позики. Незважаючи на те, що він нікому не вигідний, ситуація дефолту передбачає закриття зовнішніх кредитних ринків, арешт закордонних активів, скорочення інвестицій, «заморожування» соціальних виплат, економічний спад тощо.

Таблиця 1

Класифікація державного боргу

Критерії класифікації	Види державного боргу	Особливості
За типом боргового зобов'язання (резидентністю кредитора)	Внутрішній	Боргові зобов'язання держави перед резидентами країни в національній або іноземній валюті
	Зовнішній	Боргові зобов'язання держави перед нерезидентами країнами в іноземній валюті
За типом кредитора	Внутрішній	Перед бюджетами різних рівнів та державними фондами, органами управління, банками й іншими фінансовими установами, заборгованість за випущеними цінними паперами; заборгованість, не віднесена до інших категорій
	Зовнішній	Перед міжнародними фінансовими організаціями, іноземними органами управління, комерційними банками та фінансовими установами, заборгованість за випущеними цінними паперами, заборгованість, не віднесена до інших категорій
За строком залучення	Короткостроковий	Менше 1 року
	Середньостроковий	1–5 років
	Довгостроковий	Від 5 років
За терміном погашення	Поточний	Боргові зобов'язання, які потрібно погасити у звітному році
	Капітальний	Усі боргові зобов'язання держави на певну дату
Залежно від одержувача позики	Прямий	Обсяг позик, що надійшов у розпорядження уряду
	Гарантований	Обсяг позик, що надійшов у розпорядження господарюючих суб'єктів (резидентів) під гарантію уряду
За валютою погашення	В національній	Внутрішній борг уряду
	В іноземній	Зовнішній та внутрішній
За методом встановлення доходності	З фіксованою	Доходність залежить від фіксованої відсоткової ставки
	З плаваючою	Доходність залежить від динаміки відсоткової ставки
	З індексованою	Доходність залежить від інфляції

Критерії класифікації	Види державного боргу	Особливості
Залежно від позиції уряду держави щодо накопичення державного боргу	Активний	Мета – інвестування та стимулювання економічного зростання
	Пасивний	Спрямування коштів на поточне споживання, зокрема покриття дефіциту державного бюджету та платіжного балансу, обслуговування зовнішнього боргу
	«Мертвий»	Використовується для фінансування поточних витрат і не забезпечений реальними активами (утворений під час війни)
Залежно від оформлення боргу	Облігаційний	Здійснюється за допомогою впуску і продажу облігацій
	Необлігаційний	Оформлюється угодою

Джерело: складено за [5; 8, с. 14–16].

Для оцінки структурних ризиків державного боргу використовують такі показники: частка зовнішнього боргу та боргу в іноземній валюті, що свідчать про валютні ризики; частка гарантованого боргу, середній термін боргових зобов'язань, що характеризують ризик рефінансування; частка боргу із плаваючою та фіксованою ставкою, що обумовлює відсоткові ризики.

Важливу роль у політиці оптимізації боргового портфеля держави відіграє дотримання граничних меж показників боргової безпеки. Однак динаміка співвідношення державного боргу та ВВП демонструє зростання залеж-

ності української економіки від світової кон'юнктури та зростання ризику спроможності держави виконувати боргові зобов'язання. На кінець 2015 р. частка сукупного державного боргу у ВВП склала 79,4%, прямого державного боргу у ВВП – 67,4%, що вище гранично допустимого рівня (рис. 1).

Різне зростання частки державного боргу у відношенні до ВВП у 2008–2010 та 2013–2015 рр. обумовлено скороченням ВВП, зростанням запозичень і курсовою переоцінкою боргу. Причинами зростання боргу стали кризові явища в економіці, необхідність фінансування оборони, обслуговування боргу, збалансування

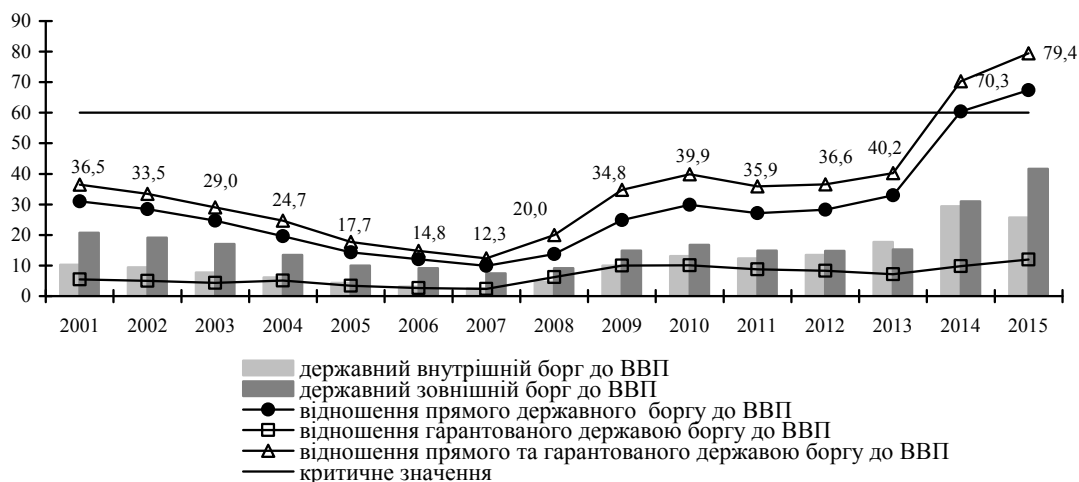


Рис. 1. Динаміка співвідношення обсягу державного боргу та ВВП в Україні протягом 2001–2015 років, %

Джерело: побудовано автором за [6].

платіжного балансу та поповнення валютних резервів країни.

Критичний рівень державного боргу негативно впливає на інвестиційні очікування, що пов'язано з можливим зростанням інфляції, відсоткових ставок, податкового тиску, загрозою дефолту. Країна все глибше входить у «боргову пастку», а вчені розглядають борг як зашморг на шій економіки України, що визначає долю держави [2, с. 30].

Зростання зовнішнього державного боргу відбулося як за рахунок прямого, так і гарантованого, який у 2015 р. склав 15,1% у загальній структурі (табл. 2). Якщо у 2015 р. темпи зростання прямого боргу склали 140,9% порівняно з попереднім роком, то гарантованого – 154,7%.

Державні гарантії виступають інструментом акумулювання фінансових ресурсів задля розвитку певних сегментів економіки без використання безпосередньо бюджетних коштів. Однак, як показує практика, вони виступають альтернативною формою фінансування бюджетних витрат, адже із самого початку умовно збільшують боргові зобов'язання держави, формуючи ризики, пов'язані з невиконанням зобов'язань позичальником. А тому більш ефективним є розподіл відповідальності за гарантійними зобов'язаннями між державою, комерційними банками та безпосередньо позичальником. Це дозволяє уникнути проблем несприятливого вибору (неповернення по-

зики) та морального ризику (діяльність, яка робить малоімовірним повернення позики) [4, с. 214]. Необхідно чітко визначити умови отримання державних боргових гарантій та механізм обслуговування гарантованого боргу. У цьому контексті пропонується процедура оформлення переходу прав власності на майно позичальника на користь держави у випадку простроченої заборгованості перед державним бюджетом понад три роки [1, с. 246].

У структурі сукупного державного боргу залежно від резидентності кредитора переважає зовнішній борг, частка якого протягом 2014–2015 рр. зростає і склала 66,4% (табл. 2), що створює передумови вразливості української економіки до дій негативних екстерналій розвитку. Для порівняння, у розвинутих країнах цей показник в середньому складає близько 25%.

У 2008–2013 рр. темпи зростання внутрішнього державного боргу перевищували аналогічний показник зовнішнього, що пов'язано із закритістю світового фінансового ринку під час криз. Основними покупцями ОВДП є НБУ і банки. Така політика центрального банку значною мірою вплинула на динаміку цін та обмінного курсу в 2014–2015 рр. В останні роки темпи зростання зовнішнього боргу суттєво перевищують темпи зростання внутрішнього, що пов'язано із недовірою українського інвестора та непривабливістю вкладання коштів у дер-

Таблиця 2

Структура державного боргу України залежно від одержувача позик у 2001–2015 рр., %

Показник	Рік														
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прямий	84,9	85,1	85,3	79,3	80,8	82,1	80,4	69,0	71,4	74,8	75,5	77,4	82,1	86,0	84,9
1. Внутрішній	28,2	28,2	26,5	24,6	24,5	20,6	20,1	23,6	28,7	32,7	34,1	36,9	43,9	41,9	32,3
2. Зовнішній	56,7	56,9	58,8	54,7	56,3	61,5	60,3	45,4	42,7	42,1	41,4	40,5	38,2	44,1	52,6
Гарантований	15,1	14,9	14,7	20,7	19,2	17,9	19,6	31,0	28,6	25,2	24,5	22,6	17,9	14,0	15,1
1. Внутрішній	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	1,1	4,4	3,2	2,6	3,2	4,6	2,5	1,4
2. Зовнішній	15,1	14,9	14,7	20,7	19,2	17,9	18,4	29,9	24,2	22,0	21,9	19,4	13,3	11,5	13,8
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором за [6].

жавні боргові цінні папери через постійні флуктуації на валютному ринку, високі темпи інфляції, економічну кризу та загрозу дефолту.

З одного боку, на зовнішньому ринку можна залучити фінансові ресурси під нижчі відсотки та довший термін погашення, що є додатковим джерелом сукупних витрат у національній економіці. Натомість внутрішні позики обумовлюють ефект витіснення приватних інвестицій, і, якщо вони спрямовуються на поточні державні видатки, скорочується обсяг національних інвестицій в країні, що мультиплікативно зменшує ВВП.

З іншого боку, зовнішній борг чинить тиск на обмінний курс, і в умовах девальвації національної валюти збільшується борговий тягар на державний бюджет. Зовнішній борг обумовлює втрату частини ВВП у зв'язку із витратами на його обслуговування, обтяжує платіжний баланс, стримує розвиток фондового ринку країни, погіршує інвестиційний клімат, обумовлює залежність від зовнішньої політики і кон'юнктури ринку. Натомість внутрішній борг є менш загрозливим, він перерозподіляє фінансові ресурси у часі, адже витрати на його обслуговування залишаються в країні і виступають стимулюючим фактором економічного зростання. Внутрішній борг в умовах стабільності цін зменшує валютні ризики, сприяє розвитку ринку цінних паперів та є альтернативою іноземній валюті для збереження заощаджень суб'єктів.

Аналіз державного боргу в розрізі валют погашення демонструє його зменшення в національній валюті в 2014–2015 рр. (якщо у 2014 р. частка боргу в національній валюті склала 38,3%, то у 2015 – 29,8%), що також свідчить про зростання валютних ризиків держави, рівня залежності економічного розвитку від країни-емітента валюти запозичень та стану платіжного балансу. Станом на 31.07.2016 р. частка сукупного державного боргу в доларах США займала 45,1%, в євро – 5,8%, канадських доларах – 0,4%, СПЗ – 18,7%, японській єні – 0,92%, гривні – 28,9% [6].

Ключову роль у виборі між зовнішніми та внутрішніми позиками відіграє їхня вартість. На кінець 2015 р. середня вартість сукупного боргу держави складала 6,7%, натомість у національній валюті – 12,7, в іноземній – 2,1%. Проте у 2016 р. середня вартість позик в іноземній валюті зросла і в липні склала 4,2%. Якщо у 2014 р. боргові інструменти з фіксованою ставкою склали 82,7, з плаваючою – 17,3%, у т. ч. за ставками МВФ – 11,1, LIBOR – 6,2%, то станом на 31.07.2016 р. боргові інструменти з фіксованою ставкою склали 67,9, з плаваючою – 32,1%, у т. ч. за ставками МВФ – 18,7, LIBOR – 13,3% [6]. Вважається, що чим вищі відсоткові ставки за боргом, тим вищий рівень дефолту країни, при цьому критичною вважається ставка, вища за 7% [1]. Таким чином, ми спостерігаємо погіршення кредитних умов України, зростання ризиків боргового портфеля держави, а отже, дефолту.

Оптимальність структури державного боргу залежить також від термінів його погашення та уникнення піків платежів. У 2016 р. питома вага довгострокових боргових інструментів передбачається на рівні 61,3%, середньострокових – 35,1, короткострокових – 3,6%; середній термін погашення становитиме не менше 5,4 роки [7]. У зв'язку з проведеною реструктуризацією державного боргу у 2015 р. терміни його погашення перенесено на 2019–2027 рр., а також списано 20% державного боргу. Натомість зросла середньозважена вартість боргу, а уряд зобов'язався випустити цінні папери, прив'язані до показників зростання ВВП.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Державні запозичення необхідно розглядати як тимчасовий захід вирішення проблеми дефіциту бюджету. Структура державного боргу є результатом боргової політики уряду. Як засвідчує аналіз, в останні роки зростають ризики державного боргу, що зменшує боргову стійкість та потребує стратегічного підходу до управління державними позиками (табл. 3).

SWOT-аналіз структури та системи управління державними борговими зобов'язаннями в Україні

Переваги (Strengths)	Недоліки (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> – планування бюджету та обсягу державних запозичень; – використання у борговій політиці європейських вимог щодо дотримання параметрів боргової стійкості держави; – переважання у борговому портфелі довгострокових та з фіксованою ставкою боргових інструментів; – списання 20% державного боргу та відтермінування його погашення на 2019–2027 рр. завдяки проведеній реструктуризації у 2015 р. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність закону про державний борг, довгострокової стратегії управління боргом; – законодавча неврегульованість гарантійних боргових зобов'язань держави; – використання позик на споживчі витрати та виконання попередніх боргових зобов'язань; – відсутність прозорості боргової політики; – недостатність досвіду роботи на міжнародному ринку капіталу; – зростання диспропорцій структури боргового портфеля
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> – реструктуризація та сек'юритизація боргу; – стабілізація економіки, розвиток вітчизняного виробництва і джерел доходів державного бюджету; – забезпечення можливостей доступу усіх резидентів країни до ринку державних боргових цінних паперів; – заходи консолідації державних фінансів; – розвиток фондового ринку та фінансових інструментів 	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень залежності від зовнішніх позик, політики та кон'юнктури ринку; – зростання боргових ризиків, зниження боргової стійкості держави та загроза дефолту; – прив'язка випуску нових державних боргових цінних паперів до темпів зростання ВВП; – зростання інфляції та девальвація національної валюти; – економічна криза та військові дії на сході країни

З метою підвищення боргової стійкості, запобігання дефолту в Україні та підвищення ефективності управління державними запозиченнями необхідно оптимізувати борговий портфель держави в напрямі мінімізації ризиків боргу. Для цього необхідно: 1) удосконалити законодавче поле регулювання державних боргових відносин шляхом прийняття закону про державний борг, схвалення довгострокової стратегії управління державним боргом, які б чітко визначали умови формування та обслуговування державного боргу, оптимальність його обсягу та структури, відповідальність та контроль за витрачанням позик; 2) провести повторну реструктуризацію державного боргу з метою мінімізації боргових ризиків шляхом

зменшення вартості позик та скасування її прив'язки до темпів зростання ВВП, частки зовнішнього боргу, конвертувавши його частину у внутрішній завдяки випуску похідних цінних паперів у національній валюті; збільшення середнього терміну погашення боргових зобов'язань; надання пріоритету випуску облігацій із фіксованими відсотковими ставками; 3) здійснити заходи консолідації державних фінансів та втриматися від нових позик або хоча б забезпечити оптимальне співвідношення між темпами зростання державного боргу і ВВП, раціонально використовувати позики задля створення джерел їх повернення; 4) забезпечити економічну та політичну стабільність в країні, стимулювати розвиток фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ: КНТЕУ, 2015. – 376 с.
2. Ковальчук Т. Актуалітети політики розвитку: монографія / Т. Ковальчук, В. Черняк, В. Шевчук. – К.: Знання, 2009. – 326 с.
3. Лондар С.Л. Підходи до систематизації й контролю ризиків, пов'язаних із управлінням державним боргом в Україні / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 3–14.

4. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік С. Мишкін; пер. з англ. С. Панчишин, А. Сташишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.

5. Наказ МФУ «Про бюджетну класифікацію» № 11 від 14.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

7. Програма управління державним боргом на 2016 рік / Наказ МФУ № 27 від 29.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

8. Управління державним боргом: навч. посіб. / за загал. ред. О.О. Прутської. – К.: ЦУЛ, 2010. – 216 с.

References

1. Mazaraki A.A. (ed.) (2015). *Derzhavne finansove rehuliuвання ekonomichnykh peretvoren'* [State financial regulation of economic reforms]. Kyiv, KNTEU Publ., 376 p.

2. Koval'chuk T., Cherniak V., Shevchuk V. (2009). *Aktualitety polityky rozvytku* [Actuality development policy]. / Kyiv, Znannia Publ., 326 p.

3. Londar S.L., Bashko V.J. (2012). *Pidkhody do systematyzatsii j kontroliu ryzykiv, pov'iazanykh iz upravlinniam derzhavnym borhom v Ukraini* [Approaches to systematization and control the risks associated with debt management in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6, pp. 3-14.

4. Myshkin Frederik S. (1999). *Ekonomika hroshej, bankivs'koi spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of Money, Banking and Financial Markets]. Kyiv, Osnovy Publ., 963 p.

5. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro biudzhettu klasyfikatsiiu"* [Order of the Ministry of Finance of Ukraine "On Budget Classification"]. No. 11, 14.01.2011. Available at: <http://www.ac-rada.gov.ua> (Accessed 30 September 2016).

6. *Ofitsijnyj sayt Ministerstva finansiv Ukrainy* [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua> (Accessed 30 September 2016).

7. *Prohrama upravlinnia derzhavnym borhom na 2016 rik* [Program on Public Debt Management in 2016]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua> (Accessed 30 September 2016).

8. Pruts'ka O.O. (2010). *Upravlinnia derzhavnym borhom* [Public Debt Management]. Kyiv, TsUL Publ., 216 p.

Проведен анализ показателей государственного долга в Украине и дана оценка его структурных рисков. Отмечено, что рост долговых рисков создает предпосылки дефолта и требует оптимизации структуры портфеля долговых обязательств государства. На основе SWOT-анализа структуры и системы управления государственным долгом обоснованы направления минимизации долговых рисков и повышения долговой устойчивости национальной экономики.

Ключевые слова: *государственный долг, долговая устойчивость, структурные риски долга, дефолт, долговая политика.*

Public debt indicators are analyzed in Ukraine and of its structural risks are assessed. It is noted that the increase in the debt risk creates preconditions of default and requires optimization of the structure of the debt portfolio of the state. On the basis of the SWOT-analysis the structure and management system of public debt the directions to minimize debt risks and improve the debt sustainability of the national economy are reasonable.

Key words: *public debt, structural risks of debt, default, debt policy.*

Одержано 14.10.2016.

УДК 336.764.1

С.М. КАФКА, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

НЕФІНАНСОВІ НЕОБОРОТНІ АКТИВИ: ОЦІНКА ТА ЗВІТНІСТЬ

Одним з основних принципів бухгалтерського обліку є грошова оцінка об'єктів обліку. Без цього не може бути бухгалтерського обліку. Але цей момент є обґрунтуванням того, що існує багато точок зору щодо методів оцінки активів, зобов'язань і власного капіталу. Всі наявні в теорії бухгалтерського обліку і ті, що використовуються на практиці, методи оцінки, безумовно, мають право на існування, але їх використання в обліку, на наш погляд, є проблематичним. У статті розглядаються існуючі методи оцінки необоротних активів і сфера їх застосування.

Ключові слова: оцінка, необоротні активи, справедлива вартість, історична вартість, рахунки бухгалтерського обліку, звітність.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основна мета всіх методів оцінок необоротних активів – показати їх справедливу вартість. Однак справедлива вартість одного й того об'єкта в різних ситуаціях може бути різною, що залежить від мети і обставин оцінки: для застави – одна, для продажу, для внеску до статутного капіталу, для обміну активами тощо – інша. Тому існують різні методи оцінки активів. Але на рахунках бухгалтерського обліку доцільно відображати необоротні активи за історичною вартістю з урахуванням зносу.

Існує багато рекомендацій, у тому числі і в нормативних матеріалах з бухгалтерського обліку, з приводу використання різних методів оцінки необоротних активів у бухгалтерському обліку. Але це не відповідає змісту бухгалтерського обліку та його меті. Однак відомі на цей час методи оцінки мають право на існування і повинні використовуватися в кожному конкретному випадку. Тому необхідно дослідити, які методи оцінки необоротних активів слід використовувати залежно від мети оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження пи-

тань оцінки в бухгалтерському обліку, на різних історичних етапах здійснили: італійські вчені – Б. Котрульї та Л. Пачолі, Ф. Беста – засновник венеціанської школи; французькі вчені – А. Гільбо та Е. Леоте; німецькі вчені – Г. Аугшпург, Б. Больцано, П. Гернстнер, Ф. Гюглі, В. Ле Кутре, І. Коверо, Г. Лейбніц, Ф. Ляйтнер, Г. Нікліш, Р. Пассов, Р. Райш, Г. Рем, Г. Сімон, А. Шеффле, І. Шер, Е. Шмаленбах, Р. Фішер, Г. Хольцер; російські вчені – К. Арнольд, І. Ахматов, І. Вавілов, І. Валицький, Л. Гомберг, О. Гуляев, Ф. Єзерський, Є. Мудров та ін.

Вагомий внесок у розвиток теорії оцінки в бухгалтерському обліку здійснили вчені – Н. Арінушкін, О. Галаган, В. Григор'єв, Н. Кіпарісов, М. Корінько, Н. Леонт'єв, Л. Ловінська, В. Макаров, Н. Малюга, П. Німчинов, О. Рудановський, Я. Соколов, С. Татур, Г. Тігаренко, З. Туякова, Н. Урбан та ін.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених дослідників та цінність отриманих ними результатів, залишається низка невирішених питань щодо проблем оцінювання необоротних активів.

Мета статті – проаналізувати існуючі методи оцінки необоротних активів та сферу їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка як економічна категорія завжди була і є складним та багатогранним об'єктом досліджень. На цей час в умовах, коли до фінансової інформації ставляться серйозні вимоги щодо її достовірності, проблема оцінки активів, зобов'язань і власного капіталу набула ще більшої актуальності. Це потребує додаткових досліджень.

У бухгалтерському обліку від правильного вибору методів оцінки майна підприємства залежить його фінансове становище, фінансові результати та його інвестиційна привабливість. Оцінка будь-якого об'єкта необоротних активів залежить від мети, яку ставлять перед собою учасники господарського процесу, та від тих інструментів оцінювання, які вони обирають.

Інформація про оцінювання активів накопичується у формі сукупності ознак, що характеризують оцінку. Щоб відрізнити види оцінок одна від одної, не потрібно знати усі множини ознак, якими вона наділена, та й знати їх практично неможливо. Доцільно виокремити лише істотні властивості, що є характерними для цілей обліку за міжнародними та національними стандартами. Щоб правильно сформулювати поняття про оцінювання необоротних активів, потрібно з нескінченної кількості ознак оцінки визначити ті, що становлять її сутність, тобто істотні ознаки. Таке визначення в процесі дослідження здійснимо за допомогою логічних прийомів: порівняння, аналізу, синтезу, абстрагування та узагальнення, які часто використовуються при формуванні понять у науковій діяльності.

Результати аналізу змісту поняття «оцінка» такі:

- процес вираження господарських цінностей у грошовій формі, який здійснюється суб'єктом економічної діяльності або професійними оцінювачами, які мають на те владні повноваження;

- оцінка є елементом методу бухгалтерського обліку та має грошове вираження об'єкта оцінки;

- метою оцінки є висловлювання думки про цінність або рівень значення об'єкта оцінки;

- способи оцінки залежать від цілей її проведення;

- інформація щодо оцінки підлягає розкриттю у фінансовій звітності;

- результати оцінювання використовують для задоволення інформаційних потреб користувачів фінансової звітності, і вони впливають на прийняття цими користувачами управлінських рішень.

Процес оцінки необоротних активів суб'єктів господарювання набуває великого значення. У першу чергу це пов'язано з тим, що оцінка майна, в тому числі необоротних активів, дозволяє встановити те, чим розпоряджається господарюючий суб'єкт, а також співвідношення між окремими групами майна підприємства. За допомогою оцінки можна, наприклад, визначити, чи достатньо підприємство забезпечене основними засобами, нематеріальними активами, іншими необоротними активами, скільки є зайвих засобів, ступінь їх зношеності. По-друге, при оцінці майнових статей балансу визначається їх грошова вартість.

В економічній літературі розглядаються декілька підходів до визначення оцінки, серед яких основними виступають економічний і бухгалтерський. Економічний підхід передбачає оцінку за ринковими цінами, максимально наближену до реальності. Бухгалтерський підхід полягає в розрахунку оцінки на основі затратного способу. Економічний підхід є корисним для розуміння сутності оцінки, бухгалтерський – для розуміння логіки та порядку практичного обчислення [1].

Як самостійний вид оцінки в бухгалтерському обліку виступає експертна оцінка.

Експертна оцінка – це процес встановлення ринкової вартості майна станом на певну дату, здійснюваний професійним оцінювачем. Оцінка здійснюється відповідно до національних і міжнародних стандартів оцінки з використанням науково обґрунтованих підходів і методів [2, с. 165]. Характеристику підходів і методів експертної оцінки майна наведено в табл. 1.

Характеристика методів експертної оцінки майна*

№ з/п	Метод оцінки	Характеристика
1	Доходний підхід (income approach to value)	Базується на теоретичному положенні, що поточна вартість майна дорівнює приведеній вартості очікуваних у майбутньому доходів від його експлуатації або продажу. При цьому враховується терміни і часова структура доходів, а також ризики, з якими пов'язане їх отримання
2	Порівняльний підхід (comparison approach to value)	Підхід до оцінки вартості конкретного об'єкта майна, при якому проводиться збір інформації про ціни, сплачені за нещодавно продані аналогічні об'єкти, а також розглядається ступінь подібності цих об'єктів з оцінюваним
3	Затратний підхід (cost approach to value)	Згідно з цим підходом вартість майна являє собою вартість землі плюс затрати на виробництво всіх поліпшень за вирахуванням суми зносу, спричинених всіма можливими факторами
4	Метод ринку капіталу (capital market method)	Метод оцінки бізнесу, базований на ринковій вартості акцій аналогічних компаній. Обирається підприємство, аналогічне оцінюваному, яке було недавно продане, потім розраховується співвідношення між ціною продажу і яким-небудь фінансовим показником підприємства-аналога
5	Метод ліквідаційної вартості (liquidation value method)	Грошова сума, яка може бути отримана від продажу майна в терміни, недостатні для проведення адекватного маркетингу відповідно до визначення ринкової вартості
6	Метод галузевих коефіцієнтів (industry ration method)	Метод розрахунку вартості бізнесу за формулами, отриманими на основі галузевої статистики
7	Метод угод (transaction method)	Метод оцінки бізнесу, базований на аналізі цін придбання контрольного пакета акцій подібних компаній
8	Метод чистих активів (net assets method)	Метод визначення ринкової вартості бізнесу. Величина вартості визначається як різниця між сумою ринкової вартості всіх активів підприємства і його зобов'язаннями
9	Капіталізація (capitalization)	Визначення вартості майна за формулою $V=I/R$, де I – річний чистий доход від використання майна, R – ставка капіталізації
10	Дисконтований грошовий потік (discounted cash flow)	Майбутня величина грошового потоку, розрахована в поточній грошовій одиниці, виходячи із очікуваного значення дисконтної ставки

*Джерело: [3; 4].

Використання наведених у табл. 1 методів експертної оцінки здійснюється при підготовці угод купівлі-продажу, договорів страхування, для визначення бази оподаткування, заставної вартості, при підготовці фінансової звітності та в інших випадках.

Основною перевагою експертних оцінок, розрахованих сторонньою особою, є те, що вони виявляються більш об'єктивними, ніж отримані спеціалістами самої фірми. Головний недолік експертної оцінки зводиться до того, що вона може визначатися тільки періодично, отже, застаріває.

На цьому етапі розвитку господарських відносин широкої актуальності набуває процес формування цін на ринку. Проте на сьогодні ціна активів фактично відрізняється від вартості їх виробництва, не відображаючи реальних суспільних витрат. Значний вплив на процес ціноутворення мають обставини, які в основному не мають об'єктивного підґрунтя, зокрема кон'юнктура ринку, доступ до дефіциту й влади, інформаційний пресинг тощо. Щоб запобігти цьому, ціна товару повинна мати об'єктивний зміст, відображати весь комплекс суспільних витрат, по-

несених на їх виготовлення, а сфера дії попиту-пропозиції повинна бути обмежена суспільною доцільністю. Поряд з певною свободою, ціни повинні мати логіку, продуктивний зміст, виконувати цілком конкретні функції.

Протиріччя між теорією цін, яка за суджує неефективність системи, і господарською практикою, яка схвалюється і вважається ефективною, знімається, як тільки ціни розглядаються з точки зору їх ролі в промисловому плануванні і відповідності меті технологічної структури [5, с. 274].

Говорячи конкретно, промислове планування передбачає контроль над цінами. Сучасна техніка приводить до того, що ринок стає менш надійним, а також спричиняє збільшення часу і капіталу, витраченого на виробництві. З цієї причини не можна допустити, щоб оцінка залежала від цін неконтрольованого ринку.

Аналіз існуючих підходів до оцінки необоротних активів показує, що в кожному випадку залежно від мети оцінки має використовуватися відповідний метод. Що стосується оцінки основних засобів з метою відображення їх в бухгалтерському обліку, то, виходячи із сутності бухгалтерського обліку, вони, як і інші активи, мають обліковуватися за історичною собівартістю.

Ознакою, яка впливає на особливості обліку основних засобів, є те, що вони використовуються тривалий час, беруть участь у багатьох циклах господарської діяльності. Виходячи з цього, вартість основних засобів включається у витрати діяльності протягом строку корисної їх експлуатації, тобто у формі амортизації. Тривалий час експлуатації основних засобів є причиною того, що вартість їх може змінюватися, і не тільки внаслідок зношення, а й у зв'язку з впливом різних обставин, змінюються ціни на аналогічні нові об'єкти основних засобів, змінюється величина корисності від їх експлуатації та інше. Тому в момент введення в дію основні засоби оцінюються за собівартістю (первісна вартість), а в подальшому – на кожен дату звітності, оскільки

ки звітність має достовірно відображати стан суб'єкта господарювання – всі активи, в тому числі основні засоби, мають відображатися за їх реальною вартістю, яка враховує зміни ринкових цін на них і зміну корисності від їх експлуатації. Це впливає на облік основних засобів.

МСБО 16 «Основні засоби» передбачено дві моделі обліку основних засобів: за собівартістю і за переоціненою вартістю [6]. Розглянемо ці два методи з точки зору інформативності з врахуванням інтересів користувачів. Користувачам, а конкретно інвесторам, необхідна така достовірна інформація (що стосується основних засобів):

- скільки коштів вкладено в основні засоби;
- яка їх реальна вартість на звітну дату;

- яка частина, витрачена на основні засоби, вже компенсована через амортизацію (суму накопиченої амортизації).

Якщо враховувати ці інтереси, то жодна з прописаних в МСБО 16 «Основні засоби» моделей бухгалтерського обліку не задовольняє вимог користувачів. Якщо використовувати першу модель, тобто обліковувати основні засоби за собівартістю, то інвестор не буде знати реальну достовірну оцінку цих основних засобів на звітну дату.

Якщо обліковувати основні засоби за другою моделлю, тобто за переоціненою вартістю, користувач не буде мати інформації щодо витрачених коштів на основні засоби на підприємстві і щодо величини компенсованих через амортизацію коштів, витрачених на основні засоби, тому що переоцінка і зміна корисності відображається в бухгалтерському обліку з використанням рахунка 13 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Аналіз цієї ситуації дозволяє запропонувати такий порядок обліку основних засобів:

- на рахунку 10 «Основні засоби» обліковувати основні засоби тільки за собівартістю (первісною вартістю);

- на рахунку 13 «Знос (амортизація) основних засобів» обліковувати на-

раховану амортизацію первісної вартості основних засобів;

– для обліку всіх коригувань, пов'язаних з переоцінкою і зміною корисності, використовувати окремий рахунок, аналогічний рахунку 13 (або субрахунок до рахунку 13).

У звітності, а саме у «Балансі (Звіті про фінансовий стан)», після рядка 1002 додати окремий рядок з приблизно такою назвою: «Коригування залишкової вартості на суму переоцінки і зміни корисності». Цей рядок повинен включатися до підсумку балансу. У такому разі перелічені вище потреби користувачів в інформації щодо основних засобів будуть враховані.

Це дозволить отримати інформацію щодо:

– залишкової вартості основних засобів, оцінених за первісною вартістю;

– залишкової вартості основних засобів, оцінених за переоціненою вартістю (реальну вартість на звітну дату);

– суми накопиченої амортизації (зносу), перенесеної на собівартість продукції, послуг (без впливу коригувань внаслідок переоцінки).

До підсумку балансу буде включена реальна вартість основних засобів, що необхідна для забезпечення достовірності інформації щодо вартості активів.

Отже, при контролі правильності оцінки необоротних активів зазвичай основним з низки порушень є заниження їх вартості. Основними причинами таких порушень є недотримання керівниками та працівниками окремих підприємств чинних нормативних актів щодо обліку активів, своєчасного та якісного проведення інвентаризації майна. Тому сьогодні потріб-

но навчитися оцінювати як необоротні активи, так і інші активи чи пасиви балансу, використовуючи при цьому різноманітні методи до оформлення первинної документації з обліку необоротних активів [7].

Отже, вибір базової оцінки необоротних активів у бухгалтерському обліку є методологічною основою для визначення способів і підходів обчислення вартості даних об'єктів обліку, що, у свою чергу, здійснює вплив на зміст основних фінансових показників звітності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті на основі дослідження економічної сутності оцінки проаналізовано наявні методи оцінки та сферу їх застосування щодо оцінювання нефінансових необоротних активів та їх відображення у фінансовій звітності підприємства.

1. Аналіз існуючих методів оцінки необоротних активів показав, що всі відомі на цей час методи мають право на існування і повинні використовуватися залежно від обставин.

2. Виходячи із сутності бухгалтерського обліку, на його рахунках необоротні активи слід відображати за історичною вартістю з урахуванням зносу.

3. Для обліку всіх коригувань, пов'язаних з переоцінкою і зміною корисності, використовувати окремий рахунок аналогічний рахунку 13 (або субрахунок до рахунку 13).

4. Інформацію щодо справедливої вартості необоротних активів слід наводити у Звіті про фінансовий стан з обґрунтуванням доцільності застосування того чи іншого методу оцінки.

Список використаних джерел

1. Іщенко О.А. Сутність оцінки та її значення в обліку необоротних активів бюджетних установ [Електронний ресурс] / О.А. Іщенко – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3702/1/170.pdf>

2. Микерин Г.И. Международные стандарты оценки. (Кн. 1: Перевод, комментарии, дополнения; Кн. 2: Глоссарий) / Г.И. Микерин, М.И. Недужий, Н.В. Павлов, Н.Н. Яшина – М., 2000. – 312 с.

3. Міжнародні стандарти оцінки 2011: переклад з англійської УТО – К.: Аванпост-Прим, 2012. – 144 с.

4. Національні стандарти оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.afo.com.ua/doc/National-standards-evaluation-01.pdf>

5. Гэлберт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлберт. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.

6. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_010

7. Замчевська Н.В. Проблеми при оцінці необоротних активів у проведенні контролю на державному підприємстві [Електронний ресурс] / Н.В. Замчевська. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24310>.

References

1. Ishchenko O.A. *Sutnist otsinky ta yii znachennia v obliku neoborotnykh aktyviv biudzhetykh ustanov* [The nature of assessment and its importance in accounting for non-current assets of budgetary institutions]. Available at: from <http://eztuir.ztu.edu.ua/3702/1/170.pdf> (Retrieved December 16, 2016).

2. Mykeryn H.I., Neduzhyi M.I., Pavlov N.V. & Yashyna N.N. (2000). *Mezhdunarodnie standarty otsenky* [International valuation standards]. Book 1. Translation, commentary, appendices. Book 2. Glossary Moscow, 312 p.

3. *Mizhnarodni standarty otsinky* [International valuation standards] (2012). Kyiv, Avanpost-Prym, 144 p.

4. *Natsionalni standarty otsinky* [National valuation standards]. Available at: <http://www.afo.com.ua/doc/National-standards-evaluation-01.pdf>

5. Helbert Dzh. (2004). *Novoe yndustrial'noe obshchestvo* [The new industrial society]. Moscow, ООО “Izdatel'stvo AST”, 602 с.

6. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti* [International financial reporting standards]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_010 (Retrieved December 16, 2016).

7. Zamchevska N. *Problemy pry otsyntsi neoborotnykh aktyviv v provedenni kontroliu na derzhavnomu pidpriemstv* [Problems in the evaluation of fixed assets in the conduct of the state enterprise]. Available at: [dostupu://http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24310](http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24310) (Retrieved December 18, 2016).

Одним из основных принципов бухгалтерского учета является денежная оценка объектов учета. Без этого не может быть бухгалтерского учета. Но этот момент является обоснованием того, что существует много точек зрения относительно методов оценки активов, обязательств и собственного капитала. Все имеющиеся в теории бухгалтерского учета и те, что используются на практике, методы оценки, безусловно, имеют право на существование, но их использование в учете, на наш взгляд, является проблематичным. В статье рассматриваются существующие методы оценки необоротных активов и сфера их применения.

Ключевые слова: *оценка, необоротные активы, справедливая стоимость, историческая стоимость, счета бухгалтерского учета, отчетность.*

One of the basic principles of accounting is a monetary evaluation of accounting objects. Accounting cannot do without it. But this article is the argumentation of many view points on assessment methods of assets, liabilities and equity. All available evaluation methods in the accounting theory and those used in practice, certainly have the right to existence, but their use in accounting is problematic in our opinion. The existing evaluation methods of fixed assets and the fields of their application are under consideration in the article.

Key words: *evaluation, non-current assets, the fair value, historical cost, accounts, reporting.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 336:334.012.64

С.А. КУЗНЕЦОВА, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

В.М. ВАРЕНИК, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Н.С. ГУЛЕВИЧ, магістр Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СИСТЕМА РАНЬОГО ЗАПОБІГАННЯ ТА РЕАГУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто етапи створення системи раннього запобігання та реагування. Виокремлено основні складові звіту. Розроблено форму періодичного звіту про фінансовий стан малого підприємства для забезпечення своєчасного реагування на зміни зовнішнього середовища.

Ключові слова: *фінансова стійкість, мале підприємство, СРЗР, фінансовий аналіз, фінансовий менеджмент, контроль фінансового стану.*

Постановка проблеми. На сьогодні більшість підприємств підпадає під жорсткий вплив мінливих зовнішніх умов, що у разі неготовності суб'єктів господарювання може призвести до серйозних наслідків, навіть до повної ліквідації підприємства. Для того щоб мати можливість своєчасно та правильно реагувати на вплив середовища, треба добре орієнтуватись у внутрішній структурі підприємства, знати сильні та слабкі сторони, межі впливу на фінансовий стан та важелі, якими можна здійснити цей вплив. Також важливо забезпечувати безперерйну діяльність, адже в конкурентних умовах неможна собі дозволити простої, які легко можуть призвести до втрати частки на ринку. Для досягнення таких цілей доцільно розрахувати показники фінансової стійкості. Особливо важливо бути в гармонії із зовнішнім середовищем для малих підприємств, які зазвичай обмежені в ресурсах, що робить їх досить нестабільними у фінансовому плані.

На сьогодні існує безліч визначень поняття фінансової стійкості та безліч теоретичних поглядів на те, як можна її покращити, але майже відсутні практичні рекомендації та рішення, які можна легко адаптувати та використати на підприємстві, чим і зумовлена актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню підвищення фінансової стійкості підприємств присвячено дуже багато праць. Так, у дослідженні О.М. Рибачака, П.О. Комісарова [1] наводиться послідовність дій для досягнення фінансової стійкості та рівноваги підприємства. Дослідження А.О. Верзун [2] присвячено методам підвищення фінансової стійкості, але не пропонуються якісь конкретні рішення. Г.І. Башнянин, І.В. Лінтур [3] у своєму дослідженні виділяють основні цілі для підвищення фінансової стійкості підприємства.

Але аналіз спеціалізованої літератури показав, що вчені приділяють увагу в основному питанням загального характе-

ру підвищення фінансової стійкості без конкретизації практичних рекомендацій та рішень.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду розробимо заходи підвищення фінансової стійкості малих підприємств за рахунок впровадження системи раннього запобігання та реагування на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [4].

На фінансову стійкість підприємства в ринкових умовах можуть впливати дві групи факторів – внутрішні та зовнішні. Внутрішніми факторами є, на-

приклад, такі, як матеріально технічне оснащення, кваліфікація кадрів, стратегія фінансового менеджменту, принципи роботи з клієнтами. Зовнішні фактори зазвичай мають невизначений характер, тобто не піддаються прогнозуванню. У той же час можуть завдавати найбільшої шкоди. У багатьох ситуаціях неможливо відразу зреагувати та знешкодити загрозу, адже її причини часто бувають не очевидними та проявляються не одразу. Саме тому правильною стратегією може бути відслідковування впливів на підприємство та подальше виявлення їх причин.

На нашу думку, заходи підвищення фінансової стійкості доцільно розглядати з точки зору системи раннього запобігання та реагування (СРЗР), адже завжди легше протидіяти несприятливим факторам та загрозам на ранньому етапі, коли їх вплив може навіть не відчуватися.

За основу взято етапи розробки СРЗР запропоновані С.А. Кузнецовою у праці [5, с.154], які відображено в табл.1.

Таблиця 1

Етапи створення системи раннього запобігання та реагування

Етап	Сутність
1. Визначення сфери спостереження – визначення об'єктів внутрішньої та зовнішньої діагностики	До основних сфер спостереження в рамках внутрішньої діагностики належать: фінансова, виробнича та організаційна. Зовнішня діагностика побудована на аналізі ситуації на ринку, макроекономічної ситуації в країні та економіко-правових умов діяльності підприємства
2. Вибір індикаторів раннього запобігання, які можуть вказувати на розвиток того чи іншого негативного процесу	Слід обрати такі показники, які будуть відображати обрані на попередньому етапі сфери спостереження
3. Розрахунок граничних значень індикаторів та безпечних інтервалів їх зміни	У ході цього етапу розраховується, наприклад, зона безпеки, тобто позитивна різниця між фактичною виручкою від реалізації та виручкою від реалізації, що відповідає точці безбитковості і т. д.
4. Формування конкретних аналітичних завдань для аналітичних центрів	До таких завдань можуть належати прогнозування банкрутства, SWOT-аналіз, бенчмаркінг тощо
5. Формування інформаційних каналів	Забезпечення інформаційного зв'язку між джерелами інформації та СРЗР, а також між СРЗР та керівниками всіх рівнів
6. Узагальнення одержаних аналітичних висновків та підготовка пропозицій і рекомендацій	Спрямоване на подолання слабких сторін та підсилення сильних за рахунок правильних управлінських рішень

Проаналізувавши етапи розробки СРЗР, наведені в табл. 1, було прийнято рішення про доцільність реалізації такої системи з метою підвищення обґрунтованості управлінських рішень у фінансовій сфері діяльності малих підприємств. Запропоновану СРЗР було вирішено оформити у вигляді періодичного звіту, який має складати економіст підприємства та подавати директор у встановлені строки.

Розроблюваний періодичний звіт належить до внутрішніх документів підприємства та має починатися із заголовка, дати складання та зазначення періоду, за який його складено. Рекомендовано складати такий звіт щомісячно не пізніше 15-го числа кожного місяця та аналізувати у ньому попередній місяць діяльності підприємства. Така періодичність дозволить раніше виявляти негативні впливи та більш оперативно реагувати на них.

Приклад оформлення шапки періодичного звіту, що розробляється, показано на рис. 1.

Відповідно до рис. 1, звіт складається на фірмовому бланку, має заголовок та дату складання, яка необхідна для архівації та каталогізації. Це дозволить проводити більш глибокий та точний трендовий аналіз після накопичення великої кількості звітнього матеріалу.

Далі, коли ми визначилися з форматом звіту, згідно з етапами розробки СРЗР, першим кроком слід визначитися зі сферою спостереження майбутньої системи. Розроблювана СРЗР має орієнтуватися на фінансову сферу підприємства та на зовнішні фактори впливу, такі як ситуація на ринку, економічна ситуація в країні та умови діяльності, що дозволить підвищити фінансову стійкість за рахунок більшої обґрунтованості управлінських рішень.

Великою мірою точність та ефективність СРЗР залежить від вибору індикаторів раннього запобігання, що є другим кроком. Ураховуючи особливості діяльності малих підприємств, для моніторингу було обрано внутрішні індикатори (показники), наведені в табл. 2.

Періодичний звіт про фінансовий стан	
Дата складання: _____.	
Аналітичний період: _____.	
перелік показників (індикаторів) з вказанням їх запланованого, нормативного та фактичного значень, а також відхилення фактичного значення від запланованого;	

Рис. 1. Приклад оформлення шапки періодичного звіту про фінансовий стан

Таблиця 2

Перелік внутрішніх індикаторів раннього запобігання СРЗР, що рекомендовано включити до звіту

Індикатор	Обґрунтування вибору
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Цей індикатор показує, яка частка поточних зобов'язань може бути негайно погашена. Необхідний для того, щоб контролювати поточні зобов'язання та уникнути ситуації, коли неможливо вчасно покрити кредитні зобов'язання
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	Дає уявлення про стан оборотних коштів
3. Коефіцієнт автономії	Дозволяє контролювати рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування

Індикатор	Обґрунтування вибору
4. Коефіцієнт фінансової незалежності	Дозволяє контролювати платоспроможність підприємства, побачити, чи здатне підприємство покрити усі зобов'язання за рахунок власних коштів
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	Дозволяє відслідковувати частку власних коштів у капіталі підприємства
6. Коефіцієнт поточної ліквідності	Дозволяє стежити за здатністю розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок оборотних активів шляхом перетворення їх у грошові кошти
7. Чистий оборотний капітал	Дозволяє слідкувати за здатністю підприємства вчасно покривати короткострокові зобов'язання. З іншого боку, може виявити неефективність використання ресурсів підприємства при значному перевищенні нормативного значення
8. Коефіцієнт маневреності власних засобів	Дозволяє стежити за часткою власних засобів, яка використовується для покриття поточних витрат на діяльність підприємства
9. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Потрібен для визначення частки власних засобів в оборотних активах
10. Коефіцієнт оборотного капіталу	Дозволяє контролювати швидкість обороту матеріальних засобів та грошових коштів за період
11. Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	Дає уявлення про швидкість обороту оборотних засобів за плановий період
12. Коефіцієнт оборотності матеріальних засобів	Показує швидкість обороту матеріальних засобів
13. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Дає можливість слідкувати за періодом дебіторських розрахунків
14. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Дозволяє контролювати рівень купівель за рахунок кредитних засобів
15. Оборотність власного капіталу	Дозволяє скласти уявлення про ефективність використання власного капіталу
16. Коефіцієнт рентабельності активів	Може виступати індикатором рівня попиту на продукцію або повідомити про неефективне використання активів
17. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Дозволяє відслідковувати рівень прибутковості власного капіталу підприємства, а також скласти уявлення про інвестиційну привабливість
18. Коефіцієнт рентабельності продукції	Виступає індикатором ефективності діяльності підприємства з точки зору надання послуг

Перелік індикаторів, відповідно до табл. 2, з указанням нормативних, запланованих, фактичних значень та відхилень має включатися до звіту. Цей перелік входить до першого з чотирьох розділів до-

кумента. Наприкінці кожного розділу відведено місце для експертного висновку економіста.

Приклад першого розділу звіту схематично показано на рис. 2.

I. Індикатори фінансового стану				
Показник	Нормативне значення	Заплановане значення	Фактичне значення	Відхилення фактичного від Запланованого
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-	-	-	-
...
19. Коефіцієнт рентабельності продукції	-	-	-	-

Експертні висновки та рекомендації до розділу I

Рис. 2. Схематичне зображення першого розділу звіту СРЗР

Згідно з рис. 2 розроблений звіт має містити дані про індикатори у вигляді таблиці, а також експертні висновки та рекомендації економіста щодо вирішення виявлених проблем за їх наявності. Також передбачається, що підприємство має планові показники на кінець року або на звітний період (наприклад, запланований прибуток або суму активів/пасивів) та визначилося зі стратегією їх досягнення. Таким чином, до звіту у висновку експерта до розділу I має вклю-

чатися висновок про відповідність поточних показників запланованим значенням.

Розділ II звіту відповідає четвертому кроку розробки СРЗР та включає відомості про становище підприємства у макроекономічному просторі країни та на ринку.

Починається розділ з невеликої таблиці, що відображає динаміку зміни курсу валют та частку підприємства на ринку за аналітичний період. Приклад наведено на рис. 3.

II. Відомості про стан ринку та умови діяльності			
1. Відомості про стан ринку			
Параметр	Значення за аналітичний період	Значення за попередній період	Відхилення
Середнє значення вартості долара США відносно гривні (грн за 1 \$)			
Частка на ринку, %			
2. Перелік змін в законодавстві України за аналітичний період, що стосуються діяльності підприємства (висновок про вплив або посилання на закон):			

Рис. 3. Приклад початку II розділу періодичного звіту

Як видно на рис. 3, у першому підпункті розділу II розміщена таблиця, стовбці якої мають бути заповнені. Відомості про середнє значення курсу долара США відносно гривні необхідні для того, щоб робити висновки про вплив коливання валют на стан фінансів підприємства, оскільки воно здійснює закупівлю певного обладнання, матеріалів та програмного забезпечення за кордоном.

Другий підпункт має на меті актуалізувати знання про поточний стан законодавства України, що стосується сфери діяльності підприємства. Такі знання необхідні, аби уникнути ситуацій, які призведуть до накладання адміністративних штрафів або інших негативних наслід-

ків порушення законодавства, а з іншого боку, дозволить виявити зміни, які зможуть допомогти розвитку підприємства або оптимізувати його роботу.

Третій підпункт II розділу містить таблицю для SWOT-аналізу підприємства. Такий аналіз необхідно проводити для виявлення сильних та слабких сторін і для розробки стратегії подальшого впливу на них. Тобто підсилення сильних сторін та/або збільшення їх кількості та послаблення впливу слабких сторін. Форму для проведення SWOT-аналізу підприємства наведено на рис. 4.

Приклад проведення SWOT-аналізу малого підприємства наведено у табл. 3.

3. SWOT-аналіз підприємства

(проводиться за необхідності, але не рідше ніж раз на півроку)

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
...	...
Можливості:	Загрози:
...	...

Рис. 4. Форма для проведення SWOT-аналізу підприємства

Таблиця 3

Приклад оформлення SWOT-аналізу малого підприємства

Сильні сторони: конкурентоспроможна цінова політика; наявність джерел фінансування; зосередження на споживачах; кваліфіковані працівники	Слабкі сторони: недостатність працівників; слабка (неорганізована) структура управління; невелика частка на ринку; відсутність стратегії управління; відсутність навичок у сфері менеджменту
Можливості: розширення сфери обслуговування; вихід на нові ринки	Загрози: поява нових конкурентів; погіршення економіки в Україні (економічного становища); збільшення цін на витратні матеріали та запчастини; втрата репутації серед постійних клієнтів; банкрутство

Згідно з проведеним SWOT-аналізом (табл. 3) підприємство має виявити сильні сторони, яких достатньо для забезпечення конкурентної діяльності на ринку за нормальних зовнішніх умов. Натомість у підприємства є багато слабких сторін, які можуть підсилитися під час кризової ситуації. Цей план СРЗР спрямований на подолання деяких негативних аспектів. Наприклад, підвищення рівня організації фінансового менеджменту та розробку фінансової стратегії, також на протидію деяким загрозам, таким як: загроза банкрутства та фінансовій стійкості з боку зовнішнього середовища.

SWOT-аналіз у звіті має наводитися за необхідністю, але не рідше ніж раз на півроку.

Четвертий підпункт II розділу звіту має містити таблицю бенчмаркінгу підприємства з лідером галузі. Форму четвертого підпункту II розділу звіту наведено на рис. 5.

Такий порівняльний аналіз (бенчмаркінг) зазвичай проводиться у відношенні до еталонного або «стандартного» підприємства у галузі. За допомогою такого аналізу можна більш швидко та з меншими затратами підняти організаційний рівень підприємства та удосконалити внутрішні процеси, тим самим підвищити ефективність діяльності та, як наслідок, прибутки, що допоможе скласти більш повне уявлення про становище підприємства на ринку.

Завершується розділ II експертним висновком про положення підприємства у зовнішньому середовищі, відомостями про сильні та слабкі сторони, а також рекомендаціями щодо коригування діяльності підприємства.

Розділ III періодичного звіту присвячено розрахункам можливості банкрутства підприємства.

Кожне підприємство, незалежно від величини своєї діяльності, має проводити розрахунок прогнозування банкрутства, яке дозволить відслідкувати та запобігти краху підприємства у майбутньому. Для прогнозування банкрутства було обрано п'ятифакторну «Z-модель» Альмана.

Розрахунок за п'ятифакторною моделлю Альмана [6, с. 286] виконується за такою формулою:

$$Z = 1,2 \cdot X1 + 1,4 \cdot X2 + 3,3 \cdot X3 + 0,6 \cdot X4 + 0,999 \cdot X5, \quad (1)$$

де,

Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

X1 – частка оборотних коштів в активах;

X2 – рентабельність активів, визначена за нерозподіленим прибутком;

X3 – рентабельність активів, визначена за балансовим прибутком;

X4 – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу;

X5 – коефіцієнт віддачі всіх активів.

Наприкінці III розділу наводиться висновок про результати розрахунку значення Z інтегрального показника рівня загрози банкрутства. Форму III розділу наведено на рис. 6.

Розділ IV є заключним, він відповідає шостому кроку розробки СРЗР та має назву «Висновки та інші примітки і зауваження, щодо фінансового стану підприємства». Форму IV, заключного, розділу звіту наведено на рис. 7.

4. Бенчмаркінг

(проводиться за необхідності, але не рідше ніж раз на рік)

Бізнес-процеси підприємства	Бізнес-процеси конкурентної компанії	Плюси та мінуси бізнес-процесів
...

Рис. 5. Форма таблиці бенчмаркінгу підприємства

III. Розрахунок можливості банкрутства

Примітка:

Розрахунок за n'ятифакторною моделлю Альтмана виконується за такою формулою:

$$Z = 1,2 \cdot X1 + 1,4 \cdot X2 + 3,3 \cdot X3 + 0,6 \cdot X4 + 0,999 \cdot X5,$$

де

Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

$X1$ – частка оборотних коштів в активах;

$X2$ – рентабельність активів, визначена за нерозподіленим прибутком;

$X3$ – рентабельність активів, визначена за балансовим прибутком;

$X4$ – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу;

$X5$ – коефіцієнт віддачі всіх активів.

1. Результати розрахунку

Параметр	Значення
X1	
X2	
X3	
X4	
X5	
Z	

Рис. 6. Форма висновку про результати розрахунку значення Z інтегрального показника рівня загрози банкрутства

IV. Висновки та інші примітки і зауваження, щодо фінансового стану підприємства:

Головний економіст _____

(ФІО, підпис)

Рис. 7. Форма IV заключного розділу звіту

Четвертий розділ повністю присвячено підсумкам, аналізу та експертним висновкам і рекомендаціям економіста підприємства.

Готовий звіт завіряється підписом економіста та подається директору підприємства для вивчення та прийняття відповідних управлінських рішень, як рекомендованих економістом, так і потрібних

з точки зору директора. Прийняття рішень на підставі отриманої зі звіту інформації дозволить робити більш зважені та дійові кроки у напрямі підвищення фінансової стійкості та інших аспектів фінансового менеджменту.

Висновки. Запропонована СРЗР буде мати вигляд звіту, який складає економіст та подає директору в установлен-

ні строки – щомісячно або щоквартально. Звіт має містити дату складання, відомості, за який період складено, перелік показників (індикаторів) із зазначенням їх запланованого, нормативного та фактичного значень, а також відхилення фактичного значення від запланованого, висновки та рекомендації економіста щодо отриманих фактичних значень, відомості про стан ринку та умови діяльності, SWOT-аналіз та бенчмаркінг за необхідністю, розрахунок банкрутства за моделлю Альтмана, висновки щодо можливості банкрутства, інші примітки та зауваження щодо фінансового стану підприємства, підпис економіста.

Звіт додатково аналізується директором підприємства для визначення

можливих та/або необхідних управлінських дій, спрямованих на утримання/стабілізацію/покращання фінансового стану.

Також рекомендовано щороку проводити розрахунки показників фінансової стійкості та їх трендовий аналіз відносно попередніх років.

Розроблювана СРЗР орієнтована на фінансову сферу підприємства та на зовнішні фактори впливу, такі як ситуація на ринку, економічна ситуація в країні та умови діяльності.

Виконання розроблених рекомендацій дозволить стабілізувати та підвищити основні фінансові показники, зокрема показники фінансової стійкості.

Список використаних джерел

1. Рибак О.М. Стратегія фінансової стійкості в умовах посткризових явищ [Електронний ресурс] / О.М. Рибак, П.О. Комісарова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/2012_34/Ribak.pdf
2. Верзун А.О. Теоретичні підходи до формування та забезпечення фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / А.О. Верзун // Агросвіт. – 2013. – № 15. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/15_2013/12.pdf
3. Башнянин Г.І. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення [Електронний ресурс] / Г.І. Башнянин, І.В. Лінтур // Економіка і суспільство. – 2015. – Вип. № 1. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1_ukr/13.pdf
4. Олійник Т.О. Фінансова стійкість підприємства як основний показник фінансового стану [Електронний ресурс] / Т.О. Олійник, Т.В. Шеремет. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/10.pdf
5. Кузнецова С.А. Фінансовий менеджмент: у схемах і таблицях: навч. посіб. / С.А. Кузнецова; Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. – Д.: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 178 с.
6. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах трансформаційної економіки / О.В. Олійник, І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2006. – № 1 (35). – С. 85–97.

References

1. Fisherman, A.M., Komissarov, P.A. *Stratehiia finansovoi stijkosti v umovakh postkrizovykh iavysch* [The strategy of financial stability in the conditions of post-crisis effects]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/2012_34/Ribak.pdf
2. Verzun, A. *Teoretychni pidkhody do formuvannia ta zabezpechennia finansovoi stijkosti pidpriemstv* [Theoretical approaches to the formation and stability of the financial companies]. *Agrosvit*, 2013, no. 15. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/15_2013/12.pdf
3. Bashnyanyn, G.I., Lintur, I.V. *Finansova stijkist' sub'iektiv hospodariuvannia ta shliakhy ii pokraschennia* [Financial stability entities and how to improve it]. *Ekonomika i suspil'stvo* [Economy and society], 2015, no. 1. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/1_ukr/13.pdf

4. Oliynyk, T., Sheremet, T. *Finansova stijkist' pidpriemstva iak osnovnyj pokaznyk finansovoho stanu* [The financial stability of the enterprise as the main indicator of financial condition]. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/10.pdf

5. Kuznecova, S.A. (2011) *Finansovij menedzhment: u shemah i tablicja* Financial management: in charts and tables]. Alfred Nobel University Dnipropetrovsk, 178 p.

6. Olijnik O.V. *Rozvitok ekonomichnogo analizu v umovah transformacijnoi ekonomiki* [The development of economic analysis in the transformational economy]. *Visnik ZhDTU* [Ekonomichni nauki], 2006, no. 1. pp. 85-97.

Рассмотрены этапы создания системы раннего предупреждения и реагирования. Выделены основные составляющие отчета. Разработана форма периодического отчета о финансовом состоянии малого предприятия для обеспечения своевременного реагирования на изменения внешней среды.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, малое предприятие, CPЗР, финансовый анализ, финансовый менеджмент, контроль финансового состояния.*

Stages of early warning and response are considered. The main components of the report are singled out. Form an interim report on the financial status of small business to provide timely response to changes in the environment are developed.

Key words: *financial sustainability, small business, EWRS, financial analysis, financial management, financial control.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 338.3

Р.М. БЕЗУС, доктор економічних наук, професор
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

С.Г. БУРТАК, кандидат політичних наук, експерт з кооперації,
Сільськогосподарська консультаційна служба (м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОБІ ТА АДВОКАЦІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

Стаття присвячена формуванню системи відстоювання інтересів в органічному виробництві як окремими суб'єктами, так і організаціями в цілому. Узагальнено підходи до визначення понять лобі та адвокації, а також відмінності між цими поняттями. Встановлено перелік організаторів, донорів та співорганізаторів заходів, які спрямовані на відстоювання інтересів учасників ринку органічного виробництва. Наведено активність проведення заходів за областями України. Встановлено необхідність адвокації як ефективного продовження лобі.

Ключові слова: лобі, адвокації, інтереси учасників, донори, органічне виробництво.

Розвиток органічного виробництва залежить не лише від впровадження організаційних, технічних і технологічних інновацій у діяльність виробників органічної продукції. Важливими складовими, які здатні пришвидшити розвиток органічного виробництва, є розвиток системи лобі та адвокації.

Історично поняття «лобі» з'явилося в середньовіччі, але сучасного змісту набуло у XVIII–XIX ст. у США і пройшло низку трансформацій, які ототожнювалися з «хабарем», «лихою справою», «купівлею голосів» і, нарешті, з «відстоюванням інтересів». Масштаби лобістської справи, увага суспільства спричинили появу в 1946 р. федерального закону про реорганізацію законодавчого органу «Акт про федеральне регулювання лобіювання», який передбачав реєстрацію та ведення обліку лобістів [1]. Згодом цей законодавчий акт декілька разів трансформувався, і 1998 р. став роком внесення останніх поправок [2]. Приклад легалізації лобістської діяльності згодом поширився по всьому світу. Сучасна лобістська діяльність проявляється в створенні тиску гро-

мадян, їх об'єднань, юридичних осіб та асоціацій на органи державної та місцевої влади з метою переконання останніх прийняти рішення на користь зазначених осіб. Головною цінністю лобізму є створення легітимних можливостей участі у розробці та прийнятті рішень як найбільш зацікавлених суспільних груп, так і висококваліфікованих спеціалістів.

Лобіювання та адвокація є інструментами доступу та побудови довіри, взаємодії між зацікавленими групами громадян та державними органами влади і політиками з метою впливу на політику держави. Специфікою України, як і країн колишнього Радянського Союзу, є те, що в більшості випадків інтереси дрібного агробізнесу не є згрупованими і, відповідно, не можуть впливати на політичні та законодавчі рішення. Також існуючі групи тиску представляють лише інтереси агрохолдингів, не враховуючи дрібних виробників. Для економічної системи України характерним є те, що на державно-управлінські рішення вагомий вплив мають безпосередньо самі суб'єкти, що задіяні в цій системі, які є частиною державного апарату.

ту або мають тісні корпоративні зв'язки з ним. Негативне забарвлення інституту лобі в Україні було наслідком відсутності прозорих комунікацій, майже відсутні кампанії адвокації дрібного та середнього бізнесу їх впливу на представників влади, що пояснюється сталістю тоталітарних традицій.

Чинне українське законодавство не передбачає утворення та функціонування офіційного інституту лобі. Хоча і було здійснено декілька спроб прийняти закон, який регулював би статус лобі, лобістів та лобістських груп [3]. Попри те, вітчизняні експерти аграрного бізнесу стверджують, що діє потужне лобі агрохолдинрів у формуванні та реалізації аграрної політики. Саме наявність значних ресурсів у власників агрохолдинрів, їх інтернаціоналізація, статус потужного експортера сільськогосподарської продукції робить їх бажаними учасниками круглих столів, урядових конференцій, партнерами міністерства. Експерти вважають, що в Україні не існувало аграрної політики, а існувало потужне аграрне лобі [4]. Сучасні внутрішні механізми лобіювання складаються з комплексу можливостей донести або «нав'язати» індивідуальні інтереси у системі прийняття рішень або політичній персоні, яка впливає на прийняття рішення.

Спроби здійснення впливу на законотвірчі та політичні ініціативи стали причиною виникнення такого явища, як адвокація, що означає просування інтересів, але, на відміну від лобіювання, мова йде не тільки про вплив через органи державної влади, а й через будь-які інші механізми, інформаційні кампанії, засоби комунікації та інформування. Адвокація є ширшою категорією, аніж лобіювання, вона може використовувати останню як один з інструментів досягнення цілей ініціативної групи.

Лобіювання та система адвокації в сільському господарстві охоплює всі дочітні цієї галузі економіки, починаючи від стандартів якості продукції, закінчуючи питаннями оподаткування та міжнародної технічної допомоги. Так, напри-

клад, у результаті проведених заходів адвокації, які були ініційовані провідними українськими організаціями, що представляють органічний сектор України, у 2007 р. в межах реалізації швейцарсько-українського проекту «Органічна сертифікація та розвиток органічного ринку в Україні» (2005–2011 рр.) була заснована перша українська сертифікаційна компанія Organic Standart. Крім цього, у 2003–2010 рр. було реалізовано також швейцарсько-український проект «Сталий розвиток аграрного виробництва в Україні» (вартість проекту – 3,8 млн швейцарських франків). На сьогодні в Україні Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у партнерстві з Міністерством аграрної політики та продовольства України впроваджується швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні», бюджет якого становить 5 млн швейцарських франків.

Становлення виробництва, ринку органічної продукції в Україні, а також експорт сировини до ЄС та США, актуалізувало питання формування нормативно-правового поля. Відсутність критичної кількості виробників органічної продукції, а також громадських об'єднань, які б відстоювали їх інтереси, дозволило прийняти Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» лише у 2013 р. [5] – через три роки після того, як відповідний законопроект був внесений до Верховної Ради України. Історія написання вищезгаданого Закону, прийняття, внесення змін та доповнень свідчить про результативність організаційної природи лобіювання та адвокації. Тобто ініціативи впливу на прийняття законодавчо-політичних рішень є структурованими щодо визначення мети, методології проведення, залучення зацікавлених осіб та підбору потрібних інструментів інформування громадськості.

Адвокація є сукупним поняттям, яке характеризує широкий спектр дій громади, спрямованих на вирішення проблем, криз або ж системних негараздів у сус-

пільстві. Адвокаційні кампанії можуть бути локальними і зачіпати інтереси невеликої кількості людей, або ж кампанії можуть бути орієнтовані на впровадження системних змін у суспільстві. Для розуміння співвідношення двох понять – адвокації та лобіювання – потрібно виокремити, як мінімум, два рівні:

– використання інструментів: «не вся адвокація є лобіюванням, але все лобіювання – це адвокація». Адвокація використовує багато інструментів, серед яких також є безпосередній вузький тиск на тих, хто приймає рішення [6]. Відповідно, адвокація є широким поняттям, що включає явище лобіювання як інструменту. Фактично, видно чіткий перетин цих двох понять в точці спільних цілей, проте методи часто відрізняються. Якщо лобісти впливають безпосередньо на уряд чи інших посадовців, то адвокати-активісти додатково використовують політичні акції, публічні та медійні кампанії, заходи громадянського суспільства.

– з точки зору інтересів: лобіювання є ширшим поняттям, оскільки, окрім суспільних інтересів, які відстоює адвокація, є ще політичні, бізнес та інші інтереси. Отож, адвокація може набувати форми «публічного лобіювання».

Теорія лобістських кампаній визначає таку діяльність системою і практикою втілення інтересів різних груп або індивідів шляхом організованого впливу на законодавчу та адміністративну діяльність державних, самоврядних чи бізнесових структур.

Відповідно до фактичної ситуації щодо невеликого досвіду адвокування із залученням широких кіл громадськості щодо органічного виробництва в Україні, можемо охарактеризувати організаційну природу його частини – лобі. Стосовно цього можна виділити ряд суб'єктів, що ним займаються, а саме:

– відомчі суб'єкти лобіювання – тут маємо на увазі концентрацію зусиль ініціатора на досягненні корпоративних цілей політичного інституту чи центрального органу виконавчої влади. Саме тут класичне розуміння поняття «лобі» чи «ад-

вокації» повністю нівелюється, оскільки в цьому випадку не досягаються інтереси ані держави – задоволення потреб суспільства, ані суб'єктів, яких стосується предмет лобіювання. Зокрема інтересом Міністерства аграрної політики та продовольства України, як третьої сторони, було зафіксувати у Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» виключне право за Мінагрополітики призначати органи, що провадять діяльність з оцінки відповідності виробництва органічної продукції (сировини), організувати підготовку та атестацію аудиторів із сертифікації, нагляд за проведенням робіт з оцінки відповідності спеціально призначеними для цього органами;

– регіональні суб'єкти лобіювання. Під регіональним лобіюванням слід розуміти відстоювання інтересів певних регіонів, областей як у державних органах влади, так і в міжнародних організаціях, фондах. Регіональні суб'єкти лобіювання розвитку органічного виробництва представляють інтереси регіональних груп виробників. Регіональні суб'єкти лобіювання за рівнем можливості впливу можна поділити на місцеві та всеукраїнські. Так, в Україні, завдяки регіональним суб'єктам лобіювання та адвокації, були прийняті програми підтримки розвитку культури виробництва та споживання органічної продукції в АР Крим, Дніпропетровській, Житомирській, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Полтавській, Херсонській областях;

– імплементовані лобісти, або кадровий лобізм. Суть цього лобізму полягає в делегуванні індивідів, які відстоюють інтереси груп, до органів влади. Такі лобісти, як правило, працюють на групу, чий інтереси вони просувають, або є афілійованими до членів групи. Їх потенціал варто оцінювати не лише за їхніми діловими якостями, а й за обійманою посадою, і за рівнем впливу на адміністративний ресурс. Особа, яка обслуговує інтереси групи, стаючи держслужбовцем, ставить під сумнів виконання нею функції захисту інтересів держави, при тому що діяльність

держслужбовця чітко регламентується в рамках адміністративних процедур.

Одним зі найпоширеніших способів проведення лобіювання є інформаційне лобіювання, тобто постійне створення так званого інформаційного приводу як джерела утворення інформації для ЗМІ, які відіграють значну роль в інформуванні населення і фактично є об'єднуючою надбудовою над законодавчою, виконавчою та судовою владою. Інформаційне лобіювання є планованим інформаційним зусиллям, яке формує необхідний контент ініціативної групи та створює достатню систему комунікації для досягнення необхідних рішень. Для досягнення успіху проведення інформаційного лобіювання необхідно докласти зусиль з інформування, переконання чи мотиваційної зміни поведінки якомога ширшої аудиторії за допомогою інформаційної діяльності через канали масової та міжособистісної комунікації. Основними характеристиками інформаційного лобі є: комплексність, цілеспрямованість, вплив на свідомість та її трансформація, скоординовані дії, використання каналів ЗМІ, чіткі часові межі.

Інформаційне лобі органічного виробництва передбачає розширення зони інформації навколо переваг органічного виробництва для виробника, споживача, навколишнього середовища, громади та держави шляхом моделювання наслідків використання органічних технологій або порівняння з досвідом країн-сусідів. При цьому установки бажаної поведінки суб'єктів мають базуватися на трансформації базових факторів культури, тобто символів, стереотипів, традицій, ідеології, мови, з використанням принципів і методів управління інформаційними потоками, інформаційного впливу та організації громадсько-політичного діалогу. Не лише лобіювання виробників органічної продукції, а успішний досвід кампанії адвокації зміни системи землеробства існує, зокрема, у США: впровадження ресурсоощадливого землеробства тут відбувається в основному завдяки тиску з боку суспільства, яке усвідомило переваги цього методу.

Найпоширенішою платформою використання лобі як інструмента діалогу між

представниками органічного сектора та гілками влади є Верховна Рада України. Це пояснюється, перш за все, її статусом як законотворчого органу і тим, що там працюють народні обранці, які представляють населення країни, сектори економіки, бізнес-групи. Вплив останніх здійснюється шляхом використання прийомів громадянського тиску, участі зацікавлених осіб у конференціях, круглих столах, зібраннях, листування, а також отримання інформації від штатних та позаштатних помічників народного депутата. Формування отриманих ідей, проблем та пропозицій їх вирішення згодом трансформуються в законопроекти, які можуть бути внесені на розгляд Верховної Ради України народними депутатами різних політичних партій, як це і сталося під час внесення першого проекту Закону України «Про органічне виробництво» у 2010 р. На жаль, конкуренція в законотворчому процесі не завжди має позитивні результати, а боротьба за набрання законом чинності часто шкодить безпосередньо інтересам груп. Підтвердженням цього є факт прийняття закону, який регулює органічне виробництво, лише в 2013 році.

Наслідком потужного аграрного лобі, яке безпосередньо відображається на виробництві та експорті органічної продукції, є спеціальний режим оподаткування аграрного сектора. Окрім цього, пільговий режим оподаткування ПДВ є фактично єдиним реально діючим заходом державної підтримки аграрного бізнесу. Номінально обсяг вигід від спецрежиму ПДВ та фіксованого сільськогосподарського податку в 2015 р. становив 32 млрд грн [7].

Українське аграрне лобі спрямоване не лише на зміну законодавства та створення сприятливих умов функціонування бізнесу в країні, а й на відстоювання інтересів за межами України, тобто внутрішнє і зовнішнє лобі. Зовнішнє лобі проводиться з метою просування національних виробників на нові ринки, як правило, шляхом дерегуляції митних правил або взаємовизнання органічних стандартів. Таким прикладом може бути взаємовизнання органічних стандартів Європейським Союзом та США з метою відкриття найбільших ринків виробникам органічної про-

дукції, сертифікованої за європейськими чи північноамериканськими стандартами.

Ефективність лобіювання розвитку органічного виробництва залежить не лише від дій лобістів, а й від актуальності відстоюваного ними питання та рівня обізнаності про нього населення. Захист інтересів груп, які представляють популярні, актуальні та екологічно дружні продукти, потребує донесення інформації про ці продукти в широкі маси.

Відповідно розширення процесів лобіювання до проведення адвокасі-кампаній на громадському рівні, наприклад, щодо безпеки харчових продуктів для споживачів, може посприяти збільшенню кількості залучених суб'єктів та масштабів впливу на прийняття адміністративних та законодавчих рішень.

На сьогодні суб'єкти, зацікавлені в розвитку органічного виробництва, входять до переліку організаторів, партнерів та учасників заходів з популяризації органічних продуктів. В Україні до них належать громадські організації, професійні об'єднання, підприємства, фонди, місцеві та держані органи

влади, міжнародні організації, посольства країн-партнерів. Метою заходів з популяризації виробництва та ринку органічної продукції – конференцій, круглих столів, нарад, організацій ярмарок та виставок, є обговорення проблем розвитку сектора органічного агровиробництва, пошук напрямів їх подолання; представлення агровиробникам матеріалів та техніки для органічного агровиробництва; знайомство з постачальниками та покупцями органічної продукції, а також популяризація органічного агровиробництва серед населення. Активність цих заходів, за даними, що наводить FiBL Україна, не є однаковою за областями країни (табл. 1).

Найбільшу кількість заходів з популяризації органічного агровиробництва було проведено у м. Києві, Полтавській, Львівській та Житомирській областях. На ці адміністративно-територіальні центри України припадає близько 80% загальної кількості організованих заходів з популяризації виробництва та споживання продукції, сертифікованої за органічними стандартами, а саме – 63.

Таблиця 1

Розподіл сертифікованої діяльності суб'єктів з органічного агровиробництва України, 2013 р.

Регіони України	Кількість господарств	Види діяльності							Кількість проведених заходів
		Виробництво	Переробка	Торгівля	Експорт / імпорту	Транспортування	Зберігання	Інше	
Україна	173	123	50	53	51	3	7	23	79
Автономна Республіка Крим	14	11	5	4	3	0	0	0	1
Області									
Вінницька	13	11	2	3	4	1	1	2	1
Волинська	6	4	3	2	0	0	0	0	0
Дніпропетровська	2	0	0	1	2	0	0	1	1
Донецька	4	4	2	2	1	0	0	0	1
Житомирська	8	8	1	2	2	0	0	0	4
Закарпатська	7	5	1	0	0	0	0	1	0
Запорізька	6	4	3	2	2	1	1	1	1
Івано-Франківська	1	0	1	1	1	0	0	0	2

Регіони України	Кількість господарств	Види діяльності							Кількість проведених заходів
		Виробництво	Переробка	Торгівля	Експорт / імпорт	Транспортування	Зберігання	Інше	
Київська	26	19	8	9	4	0	1	0	2
Кіровоградська	4	4	0	0	0	0	0	0	1
Луганська	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Львівська	11	11	5	3	1	0	0	0	5
Миколаївська	4	2	0	2	2	0	0	2	0
Одеська	12	5	5	6	4	1	2	3	1
Полтавська	5	4	2	3	2	0	0	1	12
Рівненська	6	4	3	2	2	0	0	0	0
Сумська	1	1	1	0	1	0	1	0	0
Тернопільська	3	3	0	0	1	0	0	0	0
Харківська	9	7	2	2	1	0	0	0	3
Херсонська	12	4	1	5	10	0	0	7	0
Хмельницька	2	2	1	0	0	0	0	0	0
Черкаська	2	1	1	1	1	0	0	1	0
Чернівецька	2	2	1	1	1	0	0	0	0
Чернігівська	8	6	2	1	2	0	1	1	2
Міста									
м. Київ	5	1	0	1	4	0	0	3	42
м. Севастополь	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено на підставі [8; 9].

Суттєва активність проведення заходів у м. Києві пояснюється його адміністративно-територіальним статусом та значною кількістю всеукраїнських та міжнародних заходів – конференцій, виставок, ярмарок, форумів, що відбуваються у столиці. В Житомирській та Полтавській областях вирощують та переробляють продукцію, сертифіковану за органічними стандартами два найбільших виробники – ТОВ «Галекс-Агро» та ПП «Агро-екологія», тому саме тут проводять найбільше заходів практичного спрямування. Ефективність функціонування цих господарств та показники їх діяльності входять до переліку аргументації доцільності використання органічних технологій в Україні.

Проведення заходів з популяризації виробництва та споживання продукції, сертифікованої за органічними стандартами,

не лише підсилює позицію лобістів, а і є реакцією на зростання зацікавленості в темі органічного агровиробництва з боку виробників, які прагнуть диверсифікувати свою діяльність або повністю перейти на органічні технології; споживачів, що активно цікавляться новими продуктами; місцевими органами влади, що піклуються про збереження довкілля, здоров'я населення, зміни структури валового регіонального продукту. Тобто формування інформаційних приводів для лобювання інтересів виробників органічної продукції в органах влади має позитивний вплив і на середовище виробників та споживачів органічної продукції.

Науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади, що були реципієнтами міжнародних грантів, пов'язаних зі збереженням довкілля, виробництвом та переробкою сільськогосподарської продукції, збережен-

ням ґрунтів та здоров'я тварин, стійким розвитком, здоров'ям та якістю життя людини, концепцією безпеки суспільства, добре ознайомленні з перспективою виробництва органічної продукції за межами України та на її території. Виконуючи просвітницьку місію та закладаючи підвалини для формування адвокацій НДУ/ВНЗ ознайомлюють населення регіону, виробників з питаннями органічного агровиробництва, а також, беручи участь у розробці регіональних програм, акцентують увагу на позитивних змінах у розвитку регіону, завдячуючи популяризації культури виробництва та споживання органічної продукції.

При проведенні заходів, організованих НДУ/ВНЗ для розвитку культури виробництва та споживання продукції, сертифікованої за органічними стандартами, необхідно звернути увагу на:

- цільову аудиторію заходу;
- визначення співорганізаторів та донорів заходу, а також умов їх участі (реклама, організація тематичних секцій, платних тренінгів, ознайомчих виїздів);
- назву теми організованого заходу;
- вибір керівника та ведучого заходу. Визначення переліку питань та схем узгодження та прийняття рішень;
- формування переліку питань, що будуть розкриті на заході. За необхідності поділ заходу на секції (панелі), формування переліку секцій та розробка питань, що мають бути розкриті в межах секції;
- створення сценарію заходу, обговорення правил проведення, регламенту, визначення послідовності проведення різних дій, визначення обов'язків учасників і соціальних умов, в яких відбувається мовний контакт;
- проведення самого заходу; визначення питань, що потребують подальших досліджень, обговорень; налагоджування контактів між учасниками заходу;
- підбиття підсумків заходу; формування резолюції;
- розсилку матеріалів заходу його учасникам, співорганізаторам, донорам, учасникам ринку органічного агровиробництва, місцевим органам влади, Міністерству аграрної політики та продовольства України.

Під час проведення конференцій, круглих столів відбувається апробація наукових досліджень, оприлюднення практичних результатів та управлінських ідей, роз'яснення наукових та практичних ідей, формуються нові концепції та удосконалюються існуючі, відбувається формальне та неформальне спілкування, обмін ідеями. На формування та проведення заходів безпосередній вплив, окрім організаторів, мають співорганізатори та донори (табл. 2).

Найбільш активними організаторами і співорганізаторами заходів, спрямованих на популяризацію органічного агровиробництва та розвиток ринку органічної продукції, є резиденти України. Із 53 суб'єктів, які були організаторами та співорганізаторами заходів з популяризації органічного агровиробництва, 46 є резидентами України і 7 – нерезидентами, тобто у пропорції 6,5 до 1. Що ж стосується донорів, то ця пропорція є оберненою – 1 до 3,5, тобто лише 2 – резиденти України і 7 – нерезиденти.

Варто окремо відзначити роль Президентського фонду Л.Д. Кучми «Україна» у розвитку адвокацій органічного вітчизняного агровиробництва. Так, цей фонд, починаючи з 2012 р., активно підтримує в організаційному, інформаційному та фінансовому плані питання, що пов'язані з органічним агровиробництвом. Фонд є єдиною організацією, яка постійно фінансує проведення 1–2 заходів на рік. Так, фонд є донором щорічних науково-практичних конференцій, присвячених виробництву та реалізації продукції, сертифікованої за органічними стандартами в Житомирі та Дніпрі, організатором круглих столів, конкурсів, спрямованих на популяризацію органічного агровиробництва та споживання органічної продукції, наприклад, такого конкурсу, як «Природне землеробство України – шлях до здоров'я і добробуту нації» [10].

При формуванні інституціонального середовища ринку органічної продукції українські учасники ринку активно переймають зарубіжний досвід, зокрема Швейцарії, Франції. Посольства цих країн є активними організаторами і співорганізаторами заходів на території України, а також підтримують програми обміну і ста-

Таблиця 2

Організатори, донори та співорганізатори заходів, спрямованих на розвиток органічного агровиробництва в Україні, 2013 р.

Область	Кількість господарств	Кількість проведених заходів	Організатори	Донори	Співорганізатор
Житомирська	8	4	FiBL, «Органік стандарт», ЖНАЕУ	SECO, Посольство Франції, Фонд Л.Д. Кучми «Україна»	ЖОДА, ПП «Галекс-Агро», ПП «Полісся Органік»
Київська	2	2	FiBL	SECO	ГС «Органічна Україна», ПрАТ «Етнопродукт», Натур Бутік, ТОВ «Органік Оригінал»
Львівська	11	5	FiBL, «Органік стандарт», Асоціація «Екотерра»	SECO, SIDA, Шведське товариство збереження природи (SSNC)	С/г ринок «Шувар», 4 обласні організації, FiBL, ЛОДА
Полтавська	5	12	FiBL, ЦНЗ, Полтавський обласний БФ «Фонд розвитку громад «Ініціатива»	GIZ, SECO	FiBL, ГС «Органічна Україна», ПОДА
м. Київ	5	42	ПП «Промоушн-центр «Український Подіум», GIZ, FiBL, SCO, посольство Нідерландів, CIDA, посольство Франції, «Ніпп», «ЕкоШик», «Натур Бутік», «ПромФінІнвест Груп», журнал The Ukrainian farmer	SECO, GIZ, USAID, KHY ім. Т. Шевченка, фонд Л.Д. Кучми «Україна», UMDIS	«Органік стандарт», «Етнопродукт», Федерація органічного руху України, Асоціація «БІОЛан», ІДАК, «Жива планета», «Прем'єр Експо», Мінагрополітики
Всього	104	79			

Джерело: складено на підставі [9].

жування з питань розвитку органічного виробництва. Діяльність посольств і міжнародних організацій цілком вписується у поняття «міжнародного інформаційного лобізму» органічного виробництва, тобто діяльності нерезидентів та міжнародних організацій, які проводять цілеспрямовану інформаційно-популяризаційну кампанію з виробництва, просування та реалізації органічної продукції, при цьому готові забезпечити збут виробленої в Україні органічної сировини.

Інформаційним джерелом, що забезпечує розвиток ринку органічної продукції в Україні, є щорічна виставка органічних продуктів у Німеччині BioFach, яка має понад

2000 експозицій і в якій беруть участь представники понад 70 країн світу. Починаючи з 2013 р., від України експонентами виставки були ТОВ «Галекс-Агро», ТОВ «Агрофірма «Поле», ТОВ «Фірма Діамант», ТОВ «Фірма Каспер», ФОП Шмегельська А.С., ТОВ «Чистий продукт-С», ПРАТ «Етнопродукт», ТОВ «Агролідер», ТОВ «Рівнехолод» та сертифікаційний орган «Органік Стандарт».

Формування інституціонального середовища ринку органічної продукції в Україні відбувається за рахунок резидентів України та за фінансової підтримки міжнародних організацій, фондів, посольств країн-нерезидентів.

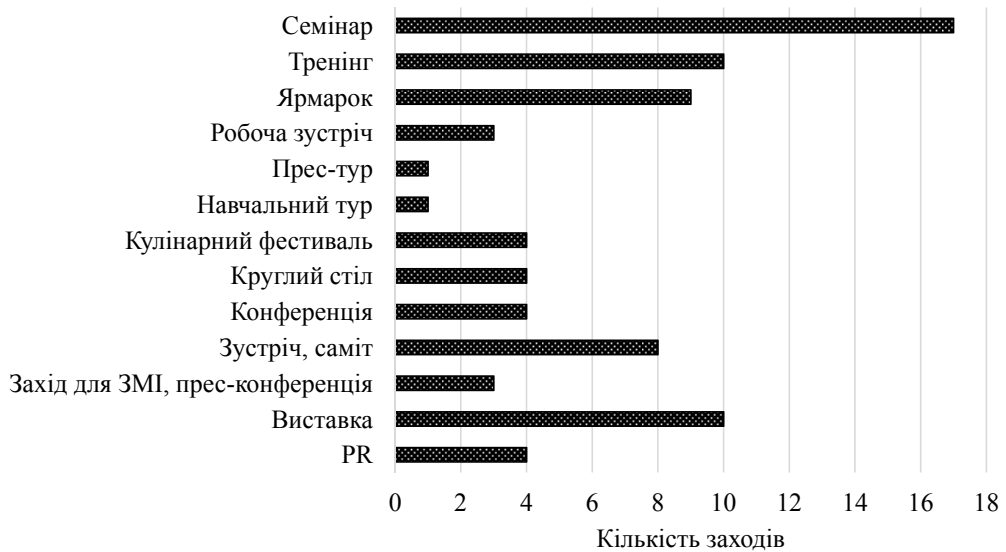


Рис. 1. Кількість та структура заходів з популяризації виробництва та споживання органічної продукції в Україні, 2013 р.

Джерело: складено на підставі [9].

Найбільша кількість заходів, що були проведені у 2013 р., припадає на семінари, зустрічі, саміти, тренінги та ярмарки. Вибір того чи іншого формату популяризації органічного агровиробництва і розвитку ринку залежить від можливості досягнення якомога більших вигід при мінімальних витратах ресурсів – грошей та часу – на його організацію і проведення.

Учасники заходів, організованих з метою поширення, є не лише виробники, переробники, торговці, та споживачі органічної продукції, в цих заходах також беруть участь взаємопов'язані системи інституцій, які обслуговують потоки товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили, що переміщуються в межах ринкової системи під впливом кон'юнктури.

В Україні сформована достатньо розгалужена система громадських організацій та асоціацій, які докладають чималих зусиль для популяризації та розвит-

ку органічного виробництва і одночасно представляють інтереси в органах влади. Успішно функціонують Федерація органічного руху України (створена у 2005 р.), Спілка учасників органічного сільського господарства «Натурпродукт», Асоціація органічного землеробства та садівництва. У 2002 р. було створено Асоціацію «Біо-Лан», а у 2013 р. було створено Громадську спілку «Органічна Україна». І хоча в Україні є 5 організацій, що об'єднують виробників органічної продукції, але кількість їхніх членів є незначною

Значні зусилля виробників органічної продукції щодо об'єднання та представлення своїх інтересів на рівні впливу на політичні, законодавчі чи адміністративні рішення органів влади мають інституційно посилюватися як лобі та віднайти своє продовження у громадській адвокації як системної зміни ставлення суспільства до якості і безпеки харчових продуктів.

Список використаних джерел

1. Federal regulation of lobbying act of 1946 [Title III] // Lobbying Disclosure Act of 1995: Report of the Committee on the Judiciary of November 14, 1995 / House of Representatives. – Washington, D.C., 1995. – P. 37–40.

2. Нестерович В.Ф. Досвід США у прийнятті лобінгового законодавства / В.Ф. Нестерович // Вісн. Луган. держ. ун-ту внутріш. справ. – 2006. – № 4. – С. 111–122.
3. Проблеми легітимації інституту лобіювання в Україні та шляхи їх розв'язання: матеріали громад. обговорення, м. Київ, 12 жовт. 2009 р. / передмов. М. Оніщук; автор. і упор. В. Федоренко, Д. Базілевич, В. Нестерович та ін.; за заг. ред. В. Федоренка. – К.: СПД Москаленко О.М., 2009. – 108 с.
4. ВиАгро / Бизнес. – 2015. – № 21. – С. 12–16.
5. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425–VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>
6. Insights. Advocacy: models and effectiveness / Ailsa Stewart, Gillian MacIntyre. – The Institute for Research and Innovation in Social Services (IRISS), April 2013
7. Спецрежим ПДВ: врятувати сільське господарство і догодити МВФ [Електронний ресурс] / Економічна правда – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/03/22/586322/>
8. Ukraine Organic Business Directory. FiBL and Organic Standart Ltd.–June 2013. Edition 1. 136.
9. Проект «Розвиток органічного ринку в Україні»: офіційний сайт (2012–2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine.fibl.org/ua-resources.html?&L=4>
10. Президентський фонд Л.Д. Кучми «Україна»: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua>

References

1. Federal regulation of lobbying act of 1946 [Title 3rd]. Lobbying Disclosure Act of 1995: Report of the Committee on the Judiciary of November 14, 1995. House of Representatives. Washington, D.C., 1995, pp. 37-40.
2. Nesterovych V.F. (2006) The US experience in making lobby laws. *Visnyk Luhans'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav* [Bulletin of Lugansk State University of Internal Affairs], no. 4, pp. 111-122. (In Ukrainian).
3. Fedorenko V., Bazilevych D., Nesterovych V. (2009). Problems Institute legitimize lobbying in Ukraine and solutions. Materials for public discussion. Kyiv, 108 p. (In Ukrainian).
4. ViAgro (2015). Bussines, no. 21, pp.12-16 (In Russian).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013). Law of Ukraine “On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials”. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (Accessed 20 August 2016) (In Ukrainian).
6. Stewart A., MacIntyre G. (2013). Insights. Advocacy: models and effectiveness. *The Institute for Research and Innovation in Social Services* (IRISS), April 2013.
7. VAT special regime: save agriculture and to please the IMF (2016) *Ekonomichna pravda* [The Economic Truth]. Available at: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/03/22/586322/> (Accessed 21 October 2016)
8. Ukraine Organic Business Directory (2013). FiBL and Organic Standart Ltd. June 2013. Edition 1. 136 p.
9. Project “The organic market development in Ukraine 2012-2016” (2016). Available at: <http://www.ukraine.fibl.org/ua-resources.html?&L=4> (Accessed 5 August 2016).
10. Prezydents'kyj fond L.D. Kuchmy “Ukraina” (2015). Available at: <http://www.kuchma.org.ua> (Accessed 23 June 2016).

Статья посвящена формированию системы отстаивания интересов в органическом производстве как отдельными субъектами, так и организациями в целом. Обобщены подходы к определению понятий лобби и адвокации, а также различия между этими понятиями. Установлен перечень организаторов, доноров и организаторов мероприятий, направленных на отстаивание интересов участников рынка органического производства. Представлена активность проведения мероприятий по областям Украины. Установлена необходимость адвокации как эффективного продолжения лобби.

Ключевые слова: лобби, адвокации, интересы участников, доноры, органическое производство.

This article is devoted to the formation of the system of advocacy in organic production as separate entities and organizations as a whole. Generalized approaches to the definition of lobby and advocacy, as well as the differences between these concepts. Established for the organizers, donors and co-organizers of activities aimed at defending the interests of participants of organic production. Activity of regions of Ukraine measures has been reduced. The need for advocacy as an effective extension of the lobby has been established.

Key words: lobby, advocacy, the interests of members, donors, organic production.

Одержано 14.10.2016.

УДК 331.5

Г.А. РИЖКОВА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Н.О. РИЗУН, кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ У СВІТЛІ НЕДОЛІКІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Розглядаються проблеми, які виникають у молоді при виборі спеціальності. Виокремлено ключові аспекти щодо вибору вищого навчального закладу для здобуття освіти та ставлення до трудової діяльності після його закінчення. Встановлено, що професійна орієнтація молоді будується на зовнішніх атрибутах, зокрема розглядається як засіб досягнення особистого блага. Проаналізовано поділ респондентів за ставленням до видів професійної діяльності, вибору навчального закладу. З'ясовано думку студентів щодо відповідності навчальних програм профілю майбутньої професії, їх оцінка достатності здобутих знань. Визначено ступінь впевненості студентів у майбутньому працевлаштуванні.

Ключові слова: спеціальність, навчання, якість освіти, ринок праці, працевлаштування, дослідження.

За роки незалежності в Україні практично сформувалася тенденція невідповідності освітніх програм і потреб ринку праці, що суттєво впливає на рівень зайнятості молоді. Така ситуація призводить до професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці та актуалізації проблем безробіття.

Як показує досвід, навіть за умов стабільної економічної ситуації і відносної доступності інформації про ринок праці значна кількість випускників не здатна правильно обрати майбутню спеціальність та адаптуватися до переходу від навчання до трудової діяльності. Ще більш гострою є проблема пошуку навчального закладу і першого робочого місця для випускника вишу в умовах високої соціально-економічної невизначеності та ризиків, що виникають під час економічних спадів і криз.

Вивченню проблем орієнтації молоді у сфері освіти у зв'язку з якістю освіти приділяли певну увагу у своїх працях В. Павлова [1], Л. Ракова та Р. Торкіна [2], О. Романюк [3], С. Садрицька [4] та ін.

Однак проблема дослідження процесу вибору спеціальності та навчального закладу українськими студентами є актуальним питанням сьогодення.

Метою статті є дослідження ставлення молоді до вибору спеціальності та якості освіти, що безпосередньо впливає на трудову діяльність випускників вищих навчальних закладів у майбутньому.

Головним завданням вищої школи є підготовка молодого покоління до викликів сьогодення. Вивчення його думки щодо потреби у вищій освіті допомагає адаптувати діяльність професійних ВНЗ до нових соціальних умов.

Досвід зарубіжних країн показує, що дуже багато залежить від державної політики в галузі зайнятості молоді. Безробіття є однією з найскладніших глобальних проблем людства. Однак у США і Німеччині, за оцінками зарубіжних експертів, відзначаються досить високі показники зайнятості молоді. В першу чергу дослідники пов'язують це із соціально-економічною політикою, яка спрямована на розвиток і підтримку середнього та ма-

лого бізнесу. На початку XXI ст. в США для усунення молодіжного безробіття була проведена загальнодержавна реформа підготовки та перепідготовки робочої сили і фахівців, побудована нова система додаткової освіти [3].

Через розпад системи обов'язкового державного розподілу, що існувала в радянський період, між установами професійної освіти і підприємствами утворився розрив, який у цей час має значні масштаби. Через це випускникам навчальних закладів доводиться самостійно шукати роботу і докладати набагато більше зусиль, щоб стати повноцінними фахівцями, їх становлення як продуктивних працівників надзвичайно ускладнилося.

Джерелом іншої проблеми є старіння населення. Вже в найближчі десятиліття після того, як старше покоління піде на пенсію, молодь не зможе на необхідному рівні заповнити трудовий потенціал держави ні в кількісному, ні в якісному вираженні. Підставою для такого висновку є досить довгий ряд протиріч, характерних для пострадянського суспільства. Зокрема і вимоги сучасного інноваційного виробництва, і освітній потенціал, накопичений українським суспільством, вищі рівня підготовки молодих фахівців. У результаті знання, що здобуваються студентами, відстають від розвитку технологій, а кваліфікація, яку отримують випускники, частіше за все не відповідає вимогам виробництва. Професійна орієнтація молоді будується не на знанні змісту професії, а на її зовнішніх атрибутах. На додаток до цього юнаки та дівчата не вважають працю цінністю, а сприймають її лише як засіб досягнення особистого блага. Прагнення до певного добробуту не збігається в них із засобами досягнення цієї мети. Ринок освітніх послуг не відповідає потребам ринку праці. Платні послуги розвиваються швидше, ніж здатність їх оплачувати.

Третя проблема породжена переходом до постіндустріального типу економіки, пов'язаного з розвитком нових технологій, зміною структури зайнятості населення, глобалізацією господарських

зв'язків і зростанням конкуренції. У цих умовах зростають вимоги до ділових і особистісних характеристик випускників, якості їх професійної підготовки, рівня кваліфікації, умінь і навичок. Особливо багато нарікань викликає практичне освоєння професії. Значна кількість молодих людей до певної міри не готова до переходу від навчання до роботи.

Щодо молоді сказане означає, що проблема освіти і зайнятості цієї групи населення є досить актуальною, а у відношенні до професійної освіти – теоретичні та практичні підходи до її модернізації треба змінювати. В умовах інтеграції України до світового освітнього простору і глобалізації, що набирає силу, в країні існує дві абсолютно різні моделі професійної освіти. Одна базується на вільній торгівлі послугами і конкуренції між їх постачальниками, а інша – на системі, яка працює в закритому від економіки режимі. Постає питання: як вийти з цього становища? Вирішення цього питання, на нашу думку, полягає в розробці сучасної теорії професійної освіти, адекватної світовій практиці, і відповідної їй моделі освіти. Для цього потрібно активно досліджувати питання ефективності використання трудових ресурсів, руху робочої сили, розвитку людських ресурсів і виробляти систему нормативно-правових заходів щодо залучення роботодавців до вирішення проблеми якості підготовки випускників.

Для дослідження орієнтації молоді у сфері освіти у зв'язку з якістю освіти та проблемами, які постають перед молоді людиною після закінчення школи та в період здобуття вищої освіти, слід виокремити такі ключові аспекти:

1. Вибір майбутньої професії в умовах недосконалої професійної орієнтації та вищого навчального закладу за значної кількості вишів з однаковою пропозицією спеціальностей.

2. Ставлення студентів до навчальних програм та рівня знань, що ними здобуваються.

3. Неможливість чіткого визначення з працевлаштуванням після закінчення вищого навчального закладу.

Завдання вивчення означених аспектів стало основою для проведення опитування в рамках міжнародного дослідження за проектом Employment issues of the graduates (Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля і Познанський політехнічний університет, Польща).

Перший етап дослідження передбачає проведення опитування студентів вищих навчальних закладів України, Польщі, Румунії та Німеччини.

Відповіді на запитання анкети, сформульовані у вигляді суджень, оцінювалися за семибальною шкалою. При цьому відповіді, що оцінювалися в 1 та 2 бали, зараховувалися до групи «впевнена негативна оцінка судження», 3–5 балів – «невпевнена оцінка судження», 5 та 6 балів – «впевнена позитивна оцінка судження». Такий підхід до інтерпретації відповідей дозволяє точніше визначати думку респондентів щодо поставлених запитань.

У ході дослідження було проведено опитування 326 студентів (I–III курсів та школи МВА Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля).

За віком респондентів поділили так: до 20 років – 188 осіб; 21–25 років – 80 осіб; 26–30 років – 26 осіб; старіше 30 років – 32 особи.

За гендерною ознакою в структурі досліджуваної вибірки переважали жінки – 238 осіб. Було опитано 88 чоловіків.

Серед опитаних студенти всіх курсів. Було опитано по 98 осіб I та III кур-

сів; 8 осіб, що навчалися на II курсі, та 122 студенти МВА.

З досліджуваної вибірки 33,5% відповіли негативно на запитання «Чи маєте ви досвід роботи за обраною спеціальністю?», 66,5% заявили, що мають досвід роботи за фахом (табл. 1).

За результатами обробки анкетних даних можна дійти таких висновків:

- більша частина студентів старше 26 років вже має досвід роботи. Це впливає на бажання здобути освіту за обраним фахом, що є необхідною умовою для задоволення «специфічної», але необхідної вимоги більшості бізнес-структур України;

- можна виокремити залежність між досвідом роботи студентів та їх статтю: 27,2% жінок і 12,8% чоловіків мають певний досвід роботи вже в період навчання у вищому навчальному закладі;

- практичний досвід роботи мають студенти старших курсів (понад 50%), що сприяє усвідомленому вибору спеціальності та навчального закладу. Це логічно пояснює ставлення до навчання і впевненість у подальшій трудовій діяльності.

Наступний етап дослідження мав на меті отримання комплексної картини ставлення студентів до обраної спеціальності та навчального закладу. Так, результати оцінки ступеня привабливості типів професійної діяльності, а саме: офісної роботи з повним графіком, з вільним графіком, дистанційної роботи (фрілансинг) і підприємницької діяльності, подано в табл. 2.

Таблиця 1

Якісна структура опитаних студентів

Вік	Мають досвід роботи за спеціальністю (всього)		Мають досвід роботи за спеціальністю (чоловіки)		Мають досвід роботи за спеціальністю (жінки)	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Всього	106	100	38	100	68	100
<20	54	28,7	18	9,6	36	19,1
21–25	22	27,5	13	16,3	9	11,3
26–30	14	53,8	5	19,2	9	34,6
>30	16	50,0	2	6,3	14	43,8

Таблиця 2

Структура поділу респондентів за ставленням до видів професійної діяльності

Види професійної діяльності	Низький ступінь привабливості (1–2 бали), %	Середній ступінь привабливості (3–5 балів), %	Високий ступінь привабливості (6–7 балів), %
Підприємництво	5,5	23,3	71,2
Офісна робота з вільним графіком	9,8	42,3	47,9
Дистанційна робота (фрілансінг)	13,5	57,7	28,8
Офісна робота з повною зайнятістю	23,3	56,4	20,2

Отримані результати свідчать про те, що значна частина респондентів (48,66%) вважає найпривабливішим видом своєї майбутньої професійної діяльності підприємництво. Причому з урахуванням специфіки поставлених запитань, акцент у них, у тому числі, робився на ступінь зайнятості працівника в робочий час. Тому результати обробки отриманої статистики свідчать і про привабливість для студентів вільного графіка роботи, зокрема підприємницької діяльності, що має не стільки вільний, скільки ненормований графік робочого дня.

Перевагу підприємництву віддано цілком закономірно, оскільки це відповідає поточному стану економіки країни. На фоні загального спаду, скорочення обсягів виробництва, закриття великих підприємств

студенти не впевнені в тому, що зможуть знайти роботу у великих господарських суб'єктах. Тому робиться ставка на підприємництво і дрібний приватний бізнес.

Серед респондентів на момент проведення опитування 62% вже визначилися з майбутньою професією. В гендерному розрізі визначилися з професією 45,5% чоловіків та 47,9% жінок.

Важливим питанням при виборі навчального закладу є усвідомленість його вибору. Беззаперечним є той факт, що від правильності вибору залежить ставлення людини до процесу навчання та якість здобутих знань щодо майбутньої спеціальності. Отже, відповіді на запропоновані запитання про ставлення до вибору навчального закладу поділились таким чином (табл. 3).

Таблиця 3

Структура поділу респондентів за ставленням до вибору навчального закладу

Питання анкети	Низький ступінь усвідомленості (1–2 бали), %	Середній ступінь усвідомленості (3–5 балів), %	Високий ступінь усвідомленості (6–7 балів), %
Я обрав навчальний заклад усвідомлено та повністю самостійно	4,9	26,4	68,7
На мій вибір вплинули знайомі, родичі, друзі	47,2	37,4	15,3
При виборі навчального закладу я керувався принципом «головне отримати диплом, а далі буде видно»	57,1	31,9	11,0
Мій вибір був пов'язаний з необхідністю продовжувати сімейний бізнес	73,6	19,0	7,4

Як видно з табл. 3, більшість респондентів (68,7%) стверджують, що обрали навчальний заклад самостійно та повністю усвідомлено (при нейтральних відповідях 26,4% та негативних 4,9%). Ще у 15,% випадків на вибір вплинули сторонні особи. У 15% респондентів вибір був пов'язаний з необхідністю продовжувати сімейний бізнес.

Примітним є той факт, що суттєва кількість респондентів (11%) не надає важливого значення вибору навчального закладу («головне – отримати диплом»). Серед них більшість (61%) не визначилася з майбутньою професією.

Наступним етапом дослідження було вивчення ставлення студентів до навчальних програм та знань, що ними здобуваються.

На запитання «Чи відповідає навчальна програма профілю майбутньої професії?» відповіді поділилися таким чином (табл. 4).

Такий поділ відповідей говорить про те, що у респондентів немає чіткої визначеності з приводу запитань, які були поставлені, адже найбільші значення відповідають невпевненій оцінці суджень.

Приблизно така ж картина з відповідями на уточнюючі запитання (табл. 5).

Майже половина респондентів демонструє невпевненість в оцінці навчальних програм та знань, що ними здобуваються. Це свідчить про відсутність сталих уявлень про профіль майбутньої професії та знань, необхідних для здобуття кваліфікації щодо обраної спеціальності. Єдине, що можна достовірно відзначити, – 73% респондентів, давши негативну оцінку судженню «Знання не важливі...», визнають важливість здобуття знань як таких.

У цілому поділ відповідей на запитання, що були поставлені в табл. 5 та 6, можна пояснювати низьким рівнем обізнаності про майбутню професію ще на етапі вибору спеціальності та навчального закладу.

Останнім етапом опитування було вивчення питань щодо впевненості у майбутньому працевлаштуванні студентів.

На пряме запитання про те, чи знають вони, на якому підприємстві працюватимуть після закінчення ВНЗ, 41% респондентів дали ствердну відповідь. Серед них: чоловіки – 28%, жінки – 72%.

Поділ відповідей на запитання «Наскільки ви впевнені у своєму майбутньому працевлаштуванні» подано в табл. 6.

Таблиця 4

Відповідність навчальних програм профілю майбутньої професії

Питання анкети	Впевнена негативна оцінка судження (1–2 бали), %	Невпевнена оцінка судження (3–5 балів), %	Впевнена позитивна оцінка судження (6–7 балів), %
Навчальна програма повністю відповідає моїм очікуванням	27,0	41,7	31,3
Навчальна програма не повністю відповідає моїм уявленням про майбутню професію	30,1	39,3	30,7
Зміст навчальних програм не важливий, тому що все одно доведеться доучуватися в процесі роботи	29,4	41,7	28,8

Таблиця 5

Оцінка достатності знань, які здобувають студенти

Питання анкети	Впевнена негативна оцінка судження (1–2 бали), %	Невпевнена оцінка судження (3–5 балів), %	Впевнена позитивна оцінка судження (6–7 балів), %
Знань, що здобуваються, цілком достатньо для моєї майбутньої професії	11,0	48,5	40,5
Я здобуваю багато корисних знань, але відчуваю, що їх буде недостатньо	17,2	49,7	33,1
Для мене головне – здобути основи знань за професією. Прогалини в знаннях я заповню самостійно	23,9	47,2	28,8
Разом з корисними знаннями я здобуваю велику кількість непотрібної інформації, яка в подальшій роботі мені не знадобиться	45,4	40,5	14,1
Знання для мене не важливі. Головне – це отримати диплом	73,0	12,9	14,1

Таблиця 6

Впевненість студентів у майбутньому працевлаштуванні

Думки респондентів	Відповіді респондентів, %
Повністю впевнений (а)	23,3
Дуже хотілося б працювати на конкретному підприємстві, але поки не маю гарантії працевлаштування	37,4
Я вже працюю за обраною спеціальністю	10,4
Я ще не вирішив (ла), куди піду працювати після закінчення навчання	28,9

23,3% респондентів повністю впевнені у майбутньому працевлаштуванні. 10,4% опитаних уже працюють. Отже, можна вважати, що 33,7% опитаних здійснюють трудову діяльність. На жаль, 37,4% респондентів не мають гарантій щодо працевлаштування. 28,9% опитаних ще не визначилися стосовно своєї трудової діяльності. Загалом це складає 66,3%. Отже, дві третини респондентів не визначилися з майбутнім працевлаштуванням. Це означає, що після закінчення навчання більшість випускників будуть змушені шукати роботу не за здобутою спеціальністю або перенавчатися за іншими спеціальностями з метою отримання гарантій працевлаштування.

Таке співвідношення красномовно підтверджує тезу про існування суттєвого розриву між вимогами ринку праці і рівнем підготовки та структурною кількістю майбутніх спеціалістів, що перебувають на стадії навчання. Посилаючись на ці дослідження, можна стверджувати, що принаймні дві третини студентів не зможуть працювати за фахом відповідно до здобутої освіти та будуть змушені шукати роботу в інших галузях. При цьому певна частина цих студентів може стати безробітними.

Таким чином, проведене дослідження ставлення молоді до вибору спеціальності та якості освіти викриває проблеми в роботі з молоддю, які можуть призво-

дити до проблем її працевлаштування. Ці проблеми можуть бути наслідком:

– певних недоліків у системі професійної орієнтації молоді на всіх етапах навчання, починаючи із загальноосвітніх навчальних закладів;

– недостатньої пропаганди та популяризації спеціальностей як на ринку праці, так і на ринку навчальних послуг;

– відсутності зв'язку національної системи освіти з підприємствами;

– відсутності будь-якого регуляторного втручання з боку держави в проблеми працевлаштування молоді.

Для уточнення факторів, які призводять до проблем зайнятості молоді в Україні, доцільним є проведення аналогічного дослідження із залученням більш широкої вибірки з числа молоді, яка навчається в середніх та вищих навчальних закладах в різних регіонах країни.

Список використаних джерел

1. Павлова В.А. Формирование кадрового потенциала с учётом характеристик мотивации / В. Павлова, М. Островський // Маркетинг: теорія і практика: збірник наукових праць. – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – 2012. – № 18. – С. 202–208.

2. Ракова Л.Н. Випускники на ринку праці України: актуальні питання дослідження [Електронний ресурс] / Л. Ракова, В. Торкіна. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=28324>

3. Романюк О.В. Проблеми працевлаштування молоді [Електронний ресурс] / О.В. Романюк. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_53.pdf

4. Садрицька С.В. Мотивація вступу до ВНЗ українських студентів: тенденції останніх років / С.В. Садрицька // СОЦІОПРОСТІР: наукове онлайн видання. – 2010. – № 1. – С. 56–60.

5. Полторак В.А. Маркетингове исследование: учеб. пособие для студ. вузов – 2-е изд., перераб. и доп. / В.А. Полторак. – Днепропетровск: Издательство ДУЭП, 2002. – 366 с.

References

1. Pavlova V., Ostrovs'kij M. *Formirovanie kadrovogo potenciala s uchjotom harakteristik motivacii* [Formation of personnel potential taking into account the characteristics of motivation]. *Marketing: teoriia i praktyka. Skhidnoukrains'kyj natsional'nyj universytet imeni Volodymyra Dalia* [Marketing: theory and practice. East Ukrainian national University named after Volodymyr Dahl.], 2012, no. 18, pp. 202-208.

2. Rakova L., Torkina V. *Vypuskniky na rynku pratsi Ukrainy: aktual'ni pyttannia doslidzhennia* [Graduates on the labor market of Ukraine: current aspects of research]. Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=28324>

3. Romaniuk O.V. *Problemy pratsevlashtuvannia molodi* [Problems of youth employment]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_53.pdf

4. Sadryts'ka S.V. *Motyvatsiia vstupu do VNZ ukrains'kykh studentiv: tendentsii ostannikh rokiv* [Motivation for admission of Ukrainian students: recent trends]. *SOCIOPROSTIR*. 2010, no. 1, pp. 56-60.

5. Poltorak V.A. *Marketingove issledovanija* [Marketingowe research]. Dnepropetrovsk, DUEP, 2002, 366 p.

Рассматриваются проблемы, возникающие у молодежи при выборе профессии. Выделены ключевые аспекты выбора молодежью высшего учебного заведения для получения образования и отношение ее к трудовой деятельности после его окончания. Установлено, что профессиональная ориентация молодежи строится на внешних атрибутах, в частности рассматривается как средство достижения личного блага. Проанализировано распределение респондентов по отношению к видам профессиональной деятельности, выбору учебного заведения. Выяснено мнение студентов относительно соответствия учебных программ профилю будущей профессии, их оценка достаточности полученных знаний. Определена степень уверенности студентов в будущем трудоустройстве.

Ключевые слова: *специальность, обучение, качество образования, рынок труда, трудоустройство, исследование.*

The article deals with the problems encountered by young people when choosing a career. Highlight key aspects of choosing a higher educational institution for youth education and attitude to work after graduation. It was found that the professional orientation of young people is based on external attributes; in particular, it is seen as a means of achieving personal benefit. Respondents were classified according to the degree of attractiveness of professional activities, the attitude to the choice of an educational institution. The ratio of students to appropriate educational programs for future profile profession and their assessment of the adequacy of the gained knowledge has been established. The degree of confidence in the students' future employment was determined.

Key words: *occupation, education, quality of education, labor market, employment, research.*

Одержано 14.10.2016.

УДК 334.716

Л.М. БУХАРІНА, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Запорізького національного університету

Д.І. ТИТАРЧУК, аспірант Запорізького національного університету

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання енергозбереження та ефективного енерговикористання на підприємствах. Визначено основні елементи управління політикою енергоефективності та досліджено критерії формування політики енергозбереження, що дозволить підвищити рівень енергоефективності промислового підприємства.

Ключові слова: енергозбереження, політика енергозбереження, енергетичний аудит, менеджмент з енергозбереження.

Постановка проблеми. Проблема енергозбереження та енергоефективності на промислових підприємствах є актуальною сьогодні і набуває теоретичного та прикладного значення. Підприємства, навіть ті, які мають велику потужність, найчастіше не мають окремої структури у своєму складі, яка б займалася аналізом витрат на енергетичні ресурси, тому керівники підприємства шукають вирішення поставлених питань у впровадженні ефективного енергетичного менеджменту або залученні компаній, які надають такі послуги, що дозволить сформувати ефективну енергозберігаючу політику на підприємстві.

Метою статті є теоретичне обґрунтування організаційно-економічних технічних складових менеджменту енергозбереження, які стануть основою для формування ефективної політики енергозбереження на промисловому підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання енергозбереження на підприємствах України висвітлено в наукових працях У.Є. Ліра, О.М. Бархатова, О.М. Маценко, В.В. Джеджули, Д.В. Зеркалова та багатьох інших. Водночас слід відзначити недостатність наукових напрацювань щодо розкриття сутності та особливостей елементів ефективної енергозберігаючої політики промислових підприємств.

Результати досліджень. Необхідність впровадження енергоменеджменту, що вже давно стало частиною проектів з оптимізації споживання енергоресурсів країн ЄС, Японії, США, викликана насамперед дефіцитом та вкрай неефективним використанням паливноенергетичних ресурсів підприємствами України. Варто зазначити, що питоме енергоспоживання на одиницю виробленої продукції в Україні у 15 разів вище, ніж у Японії, у 10 разів вище, ніж у Франції, і у 5–6 разів вище, ніж у США. Показник енергомосткості ВВП України становить 0,5 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США. Цей показник у Японії становить 0,1, у Великобританії – 0,14, у Німеччині й Франції – 0,18, в Росії – 0,47 [1, с. 73]. Висока енергомосткість ВВП в Україні є наслідком істотного технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня промислово розвинених країн, незадовільної галузевої структури національної економіки.

Крім того, підписання економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» і формування єдиного енергетичного ринкового простору стали причиною ще більшої актуалізації проблеми ефективного використання енергетичних ресурсів. Особливо актуальна ця проблема для промисловості

нашої країни, де частка енергоресурсів у собівартості готової продукції складає 15–40%, а для деяких виробництв сягає 80% [1, с. 128]. Так, тарифи на природний газ та електроенергію у період з 2008 по 2015 рр. для промислових споживачів зросли у 3,2 та 1,8 рази відповідно [2] (рис. 1).

Ситуація, що склалася сьогодні в енергетичному секторі, у сукупності з надзвичайно високою енергоємністю промислового виробництва загрожує банкрутством не лише підприємствам з найбільш енерговитратними виробничими циклами, а й економічній безпеці держави у цілому. За таких умов нагальною необхідністю є пошук ефективних інструментів для оптимізації споживання енергоресурсів, одним з яких є енергозбереження.

Енергозберігаюча діяльність на промислових підприємствах здійснюється в межах енергозберігаючої політики. Проведення енергозберігаючої політики має ґрунтуватися на результатах економікоенергетичного обстеження всіх виробничих і невиробничих ланок. На сьогодні основним фактором формування енергоефективності промислових підприємств є створення ефективно діючої системи менеджменту зі сферою енергозбереження. Ця система повинна мати в собі технічну та організаційно-економічну складові. Технічна складова ґрунтується на підвищенні ефективності виробництва та зниженні енергоємності продукції за рахунок впровадження заходів з енергозбережен-

ня, альтернативних джерел енергопостачання, новітніх технологій виробництва, скорочення втрат енергоресурсів, заміщення енергоносіїв. Організаційно-економічна складова ґрунтується на формуванні на підприємстві служби енергоменеджменту, діяльність якої спрямована на забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів і базується на отриманні енерготехнологічної інформації за допомогою обліку, на проведенні типового енерготехнологічного вимірювання та перевірки і аналізу ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та впровадження енергозберігаючих заходів [3, с. 5].

Енергоаудит передбачає ретельні дослідження щодо складання балансу енергетичних і матеріальних ресурсів за структурними підрозділами підприємства та технологічним обладнанням. Початковим етапом для проведення енергоаудиту є дослідження схеми технологічного процесу підприємства від операцій завантаження сировини та матеріалів до завершальної стадії упакування, зберігання та відвантаження готової продукції. За результатами проведення енергетичного аудиту складається енергетичний паспорт [4, с. 107] (табл. 1).

Енергетичний аудит та менеджмент з енергозбереження спрямовані на підвищення ефективності виробництва і споживання енергії, тісно пов'язані із загальними організаційними заходами щодо енергозбереження – розробкою законодавства і стандартів

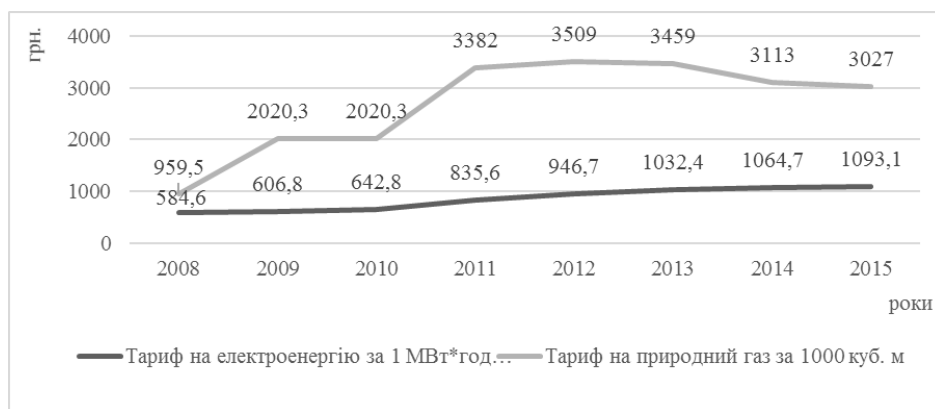


Рис. 1. Динаміка тарифів на природний газ та електроенергію для промислових споживачів, 2008–2015 рр.

Елементи об'єктів аудиторського обстеження

Об'єкти обстеження	Елементи обстеження
1. Теплові мережі, мережі гарячого водопостачання	– система опалення та водопостачання будівлі; – зовнішня система опалення та гарячого водопостачання; – визначення питомої витрати палива та електроенергії на відпуск тепла; – обстеження пристроїв та обладнання, що споживає паливо (печі, сушарки тощо); – розробка заходів щодо підвищення надійності та ефективності енерготехнологічного обладнання
2. Електричні мережі	– обстеження трансформаторних підстанцій; – обстеження зовнішніх мереж електропередач; – аналіз технологічних ліній, аналіз витрат енергоспоживання для технологічних процесів; – обстеження схем електропостачання будівель
3. Системи вентиляції	– обстеження систем природної вентиляції будівель; – обстеження систем витяжної вентиляції будівель; – обстеження систем припливної вентиляції будівель
4. Проведення інструментальних замірів	– підготовка до інструментальних замірів; – проведення електротехнічних замірів; – проведення теплотехнічних замірів, витрата теплоносіїв, продуктивність систем вентиляції; – проведення метеорологічних замірів

стосовно енергозбереження, упровадження обліку й контролю споживання енергоресурсів на підприємстві, визначення й підтримка оптимальних параметрів технологічних процесів. Після детального енергетичного аудиту визначають політику у сфері енергоресурсозбереження. Наприкінці циклу оцінюють ефективність системи енергоменеджменту та здійснюють необхідні зміни.

Отже, основні елементи ефективної енергозберігаючої політики на промисловому підприємстві ми можемо побачити на рис. 2.

Ефективність менеджменту з енергозбереження на підприємстві забезпечується повторюванням циклу PDCA (цикл Шухарта-Демінга). Він дозволяє удосконалювати систему управління енергозбереження за умов виконання передбачених кроків (табл. 2).



Рис. 2. Основні елементи енергозберігаючої політики

Цикл PDCA «Планування – Виконання – Перевірка – Покращання»

Етап	Кроки
1. Планування	– визначення цілей та завдань; – збір інформації про енергобаланс підприємства; – аналіз поточної інформації з енергоспоживання; – планування заходів з енергозбереження; – формування програми з енергозбереження
2. Виконання	– проведення енергетичних обстежень; – контролінг та моніторинг стану енергоресурсів; – оптимізація системи постачання енергоресурсів; – реалізація заходів з енергозбереження
3. Перевірка	– аналіз режимів енерговикористання; – оцінка отриманих даних; – оформлення звітів
4. Покращання	– корекція напряму діяльності; – усунення недоліків; – визначення кроків з підвищення ефективності енергоспоживання у майбутньому

На першому етапі визначаються цілі енергозбереження, проводиться збір та аналіз необхідної інформації про енергобаланс та енергобазис підприємства. Отримані дані є інформаційною базою для планування ефективних проектів з енергозбереження та формування програм.

На етапі реалізації зусилля уповноважених осіб спрямовані на проведення організаційних та маловитратних заходів, метою яких є оптимізація системи споживання енергетичних ресурсів на підприємстві.

Третій етап реалізації менеджменту з енергозбереження передбачає проведення перевірки відповідності отриманих результатів поставленим цілям, а також визначення фактичної економії фінансових ресурсів підприємства у результаті реалізації кожного конкретного проекту з енергозбереження. Аналіз сформованих у результаті цього звітів є підставою для визначення основних недоліків діючої системи енергозбереження підприємства та внесення відповідних змін до неї на наступний період.

Призначення енергетичного менеджменту як ключового елемента менеджменту з енергозбереження полягає у навчанні та мотивації персоналу до енергозбереження, плануванні енергозберігаючої політики у цілому, контролі та моніторингу стану енергетичних ресурсів [5, с. 246].

Формування енергозберігаючої політики приводить до підвищення енерго-

ефективності на підприємстві, що збільшує доходи підприємства і разом з тим приносить такі результати:

– заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства, особливо при зростанні цін на енергоносії;

– збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов'язані із способом використання енергії;

– встановлення квот на викиди, що дозволяє знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики компанії, що, у свою чергу, підвищує вартість підприємства;

– скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан, а з ним – імідж підприємства [6, с. 88].

Висновки. Політика енергозбереження на підприємстві – це комплексна діяльність, орієнтована на реалізацію технологічного потенціалу енергозбереження через застосування організаційно-економічних новацій, які сприяють зменшенню споживання енергії. На сьогодні основним фактором формування енергоефективності промислових підприємств є створення ефективно діючої системи менеджменту зі сферою енергозбереження. Ця система повинна мати в собі технічну та організаційно-економічну складові.

Список використаних джерел

1. Лір У.Є. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / У.Є. Лір, В.Є. Письменна // Ін-т економіки та прогнозування – К., 2010. – 208 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Загальні вимоги: ДСТУ 4472:2008 – К.: Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.
4. Порядок видачі, оформлення, реєстрації «Енергетичного паспорта підприємства» та оплати послуг при його впровадженні (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_a1/pg_ivwasi.htm
5. Маценко О.М. Економічні засади організації менеджменту з енергозбереження підприємств / О.М. Маценко, Д.М. Овчаренко // Економічний простір: зб. наук. праць. – 2014. – № 85. – С. 246–255.
6. Бархатов О.М. Проблеми енергозбереження в Україні / О.М. Бархатов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. – 2013. – № 142. – С. 88–89.

References

1. Lir, U.E. & Pys'menna V.Ye. (2010). *Ekonomichnyj mehanizm realizaciji polityky energoefektivnosti v ukraini* [Economic mechanism of realization policy of energy efficiency]. *Institut ekonomiky ta prognozuvannja*. [University of economics and forecasting]. Kyiv, 208 p.
2. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. State Standard 4472–2008. Energy saving. Energy Management Systems on industrial enterprises. Kyiv, DSSU Ukraine, 2006, 20 p.
4. The issuance, registration, check the “Energy passport enterprise” and payment services for its implementation. Available at: http://www.uazakon.com/documents/date_a1/pg_ivwasi.htm.
5. Macenko, O.M., Ovcharenko, D.M. (2014). *Ekonomichni zasady organizaciji menedzmentu z energozberejennja pidpryemstv* [The economic principles of energy management of engineering enterprises]. *Ekonomichnyj prostir* [Economic space], no. 85, pp. 246-255.
6. Barhatow, O.M. (2013). *Problemy energozberezhennja v ukraini* [Energy saving problems in Ukraine]. *Visnyk Harkivskogo nacionalnogo tehnicznego universytetu silskogo gospodarstva im Petra Vasilenka* [Journal of Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture], no. 142, pp. 88-89.

В статье исследованы вопросы энергосбережения и эффективного энергопотребления предприятиями. Определены основные элементы управления политикой энергоэффективности и исследованы критерии формирования политики энергосбережения, что позволит повысить энергоэффективность промышленного предприятия.

Ключевые слова: *энергосбережение, политика энергосбережения, энергетический аудит, энергетический менеджмент.*

The problem of energy saving and energy efficiency of industrial enterprises are described in the article. In this article was explained the elements of policy management energy efficiency and studied the criteria of energy conservation policy that will improve the energy efficiency of industrial enterprises.

Key words: *Energy conservation, energy policy, energy audit, energy management.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 519.86

Ю.І. ПАРШИН, кандидат економічних наук, доцент, докторант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МОДЕЛЬ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ НЕРІВНОМІРНОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Обґрунтовано необхідність дослідження та кількісного аналізу нерівномірностей економічного розвитку. Запропоновано методичний підхід до проведення досліджень нерівномірностей економічного розвитку національного господарства. Наведено розуміння поляризації, асиметрії та диспропорції. Розроблено модель кількісної оцінки нерівномірностей економічного розвитку національного господарства, яка базується на синергетичному поєднанні складових показників поляризації, асиметрії та диспропорції. Запропоновано послідовність розрахунків показників поляризації, асиметрії та диспропорції. Сформовано критерії для оцінки складових показника нерівномірності економічного розвитку національного господарства, а також запропоновано шкалу оцінки нерівномірності економічного розвитку. Запропоновано заходи щодо зменшення нерівномірностей та забезпечення сталого економічного розвитку.

Ключові слова: *нерівномірність, сталий економічний розвиток, національне господарство, асиметрія, поляризація, диспропорції.*

Постановка проблеми. При вирішенні проблеми забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства особливу роль відіграють питання визначення відповідних умов з прогнозуванням можливих траєкторій розвитку. Проведення економічних реформ з метою створення соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає формування наукової та методологічної основ формування стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах розвиток економіки здійснюється під стохастичним впливом багатьох факторів, результатом дії яких є суттєві нерівномірності розвитку економічних систем різних рівнів: окремих країн, регіонів, областей та галузей національного господарства. Безперечним є твердження, що у розвитку будь-якої економічної системи нерівномірність є невід'ємним атрибу-

том, як фактор, який має неоднозначну інтерпретацію, а тому і дослідження якого становить певний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нерівномірність у розвитку національного господарства є одним з головних факторів, що визначає сталий економічний розвиток. Слід зазначити, що цей фактор має подвійне значення – в невеликих межах він виступає як стимулятор розвитку, а в надмірних кількостях – як дестимулятор, оскільки негативні впливи можуть призвести до руйнування всієї економічної системи. Необхідність всебічного аналізу й оцінки цього явища визначили актуальність наукових досліджень.

Вирішення окремих питань стосовно дослідження нерівномірностей розвитку економічних систем різних рівнів знайшли своє відображення у працях І.Р. Пригожина, С.П. Капіци, С.П. Курдюмова, Н.Д. Кондратьєва, Г.Г. Малінецького, А. Пуанкре, В. Занга, Р. Клаузіуса та ін. Вітчизняні та закордонні вчені про-

понують різні підходи до кількісного визначення нерівномірностей економічного розвитку з урахуванням множини факторів за відповідними групами показників [1–3 та ін.].

У той же час питання оцінки нерівномірностей економічного розвитку національного господарства як складної системи визначили проблему формування відповідної концептуальної моделі, яка дозволить здійснити кількісну оцінку на системному рівні з урахуванням множини факторів. Отримання такої моделі має сприяти визначенню джерел виникнення нерівномірностей та формуванню наукової основи для розробки стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства.

Метою статті є розробка моделі кількісної оцінки нерівномірностей економічного розвитку національного господарства.

Виклад основного матеріалу. Питання оцінки нерівномірностей економічного розвитку є досить складними, оскільки з метою системного вирішення цієї проблеми, має бути сформований узагальнений показник, який дозволить враховувати значну кількість інформації. Аксиоматично можна стверджувати, що робити висновки стосовно рівномірності розвитку за окремо взятими показниками не зовсім коректно, оскільки значення одного показника, може нівелюватися іншим – таким, що має негативні значення. Наприклад, високі показники ВРП в одних областях за рахунок зростання промислового виробництва, навряд чи компенсуються забрудненням навколишнього середовища у цих областях тощо. Нерівномірність розміщення факторів виробництва, урбанізація соціуму, міграція населення всередині держави внаслідок різних причин, вплив множини інших факторів посилює проблему нерівномірності економічного розвитку складових підсистем національного господарства, зокрема територій та секторів економіки за видами економічної діяльності.

На підставі досліджень праць вітчизняних і зарубіжних вчених стосовно не-

рівномірностей розвитку економічних систем можна зазначити, що найбільш часто зустрічаються такі терміни, як диспропорція й асиметрія, та іноді вчені використовують термін поляризації. Однак звертає на себе увагу те, що однозначних визначень цих термінів на сьогодні не існує, більше того, різні вчені під одним і тим же терміном розуміють прямо протилежні значення, що ускладнює взаєморозуміння між дослідниками.

Можна погодитися з думкою багатьох вчених, що однією з характеристик нерівномірності є диспропорція. Однак слід зазначити, що цьому терміну вчені надають різне тлумачення, наприклад: під диспропорцією розуміють нерозмірність у співвідношенні будь-чого або відсутність пропорційності. Інші вчені говорять про порушення узгодженості та відповідності взаємопов'язаних економічних процесів і показників, про відсутність пропорційності, нерозмірності, невідповідності між окремими частинами цілого, що характеризують функціонування і розвиток окремих галузей і виробництв, окремих стадій відтворювального циклу тощо.

Деякі автори [4], розглядаючи диспропорції як явище, доходять висновку, що атрибутом будь-якої національної економіки є циклічність її розвитку, і саме вона зумовлює виникнення різного роду диспропорцій у певній системі. При цьому автори вказують, що основними об'єктивними причинами їх виникнення є: для міжгалузевих диспропорцій – відмінності в структурі галузевого капіталу; для міжрегіональних диспропорцій – територіальна диференціація в забезпеченості ресурсами з урахуванням природно-кліматичних особливостей, а також для загальноекономічних диспропорцій – дисбаланс у співвідношенні попиту та пропозиції.

Під диспропорціями також розуміють розбіжності між основними показниками регіонального розвитку, такими як: валовий внутрішній продукт (ВВП), податкові надходження, доходи на душу населення, рівні зареєстрованого безробіття тощо [2].

Стосовно терміна «асиметрія» можна зазначити також неоднозначність у трактуванні. Зокрема О.В. Туркіна [5] доходить висновку, що диспропорція – це синонім терміна «асиметрія». При цьому автор зазначає, що диспропорційний розвиток – це такий розвиток, при якому підсистеми (області, регіони тощо), що мають відносну перевагу за певний період або відставання з того чи іншого соціально-економічного показника на початку періоду від середніх значень, надалі його поглиблюють. С.І. Гречана, О.С. Харитонova та І.В. Ключ в загальні ототожнюють поняття диспропорції та нерівномірності розвитку [6].

Зазначимо, що у стратегії розвитку України одним з головних завдань є збалансований розвиток усіх областей як територіальних центрів зростання, що концентрують, освоюють і реалізують новітні інноваційні технології. Тому вважаємо, що питання нерівномірностей економічного розвитку національного господарства необхідно розглядати всебічно та комплексно з урахуванням збалансованості розвитку всіх складових підсистем національного господарства, враховуючи асиметрію розвитку та значення розбіжностей за окремими показниками, а саме значення поляризації.

У зв'язку з цим вважаємо, що нерівномірність є комплексним поняттям. Під нерівномірністю економічного розвитку будемо розуміти диференціацію в рівнях розвитку окремих підсистем національного господарства у різні періоди часу. Виходячи з принципу системності та враховуючи властивість невизначеності економічних систем, розроблено методичний підхід до проведення досліджень нерівномірностей економічного розвитку національного господарства (рис. 1).

Запропонований методичний підхід передбачає побудову інформаційних баз даних на основі статистичної інформації та поєднує три основних етапи досліджень. Запропоновано формування

інформаційних баз за показниками валового внутрішнього продукту (ВВП), валового регіонального продукту (ВРП) та ін. На першому етапі запропоновано здійснення досліджень соціальної нерівномірності з використанням індексу Тейла, на другому етапі – дослідження нерівномірностей економічного розвитку системи національного господарства та його підсистем з визначенням асиметрії, диспропорції та поляризації.

Нерівномірність розвитку підсистем національного господарства за видами економічної діяльності (ВЕД) є результатом неоднакового їх забезпечення умовами і факторами або відмінностями в рівнях ефективності їх використання, а також різною швидкістю розвитку цих підсистем.

Необхідно зазначити, що нерівномірність економічного розвитку проявляється на рівні підсистем, зокрема на рівні областей та окремих галузей національного господарства за видами економічної діяльності. При проведенні досліджень передбачено визначення рівня економічного розвитку за інтегральним показником (ІПР). Дослідження з визначення цього рівня дозволили класифікувати підсистеми національного господарства. В ході досліджень передбачено визначення темпів економічного зростання як всієї системи національного господарства, так і окремих її підсистем.

Необхідно також зазначити, що нерівномірність економічного розвитку на рівні підсистем національного господарства має подвійне тлумачення. Невелика нерівномірність може стимулювати систему до розвитку, але з іншого боку, значні її відхилення можуть викликати незворотні процеси, які можуть набувати різних форм і мати різні наслідки. Вважаємо, що основою забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства має бути прагнення системи до зниження нерівномірностей шляхом вирівнювання рівнів економічного розвитку.



Рис. 1. Методичний підхід до проведення досліджень нерівностей економічного розвитку національного господарства

З метою визначення рівня нерівностей економічного розвитку вважаємо за доцільне розробити модель кількісної оцінки, яка дозволить дати характеристику соціально-економічному стану окремих підсистем та системи національного господарства в цілому, виявити фактори, які впливають на рівень нерівностей економічного розвитку та сформуванню основи щодо прийняття управлінських рішень на стратегічну перспективу.

Запропоновано модель кількісної оцінки нерівностей економічного розвитку, яка передбачає використання таких показників: асиметрії, диспропорції та поляризації. Кількісну оцінку нерівностей економічного розвитку запропоновано здійснювати за такою формулою:

$$Nr = (|As| + Ds + Pr) / 3, \quad (1)$$

де Nr – показник нерівності економічного розвитку; As , Ds , Pr – показники асиметрії, диспропорції та поляризації відповідно.

На підставі літературних джерел [7; 8 та ін.] запропоновано таку послідовність розрахунків.

Розрахунок показника асиметрії As пропонується виконувати у такій послідовності:

а) Формування варіаційного ряду параметра, що досліджується.

Варіаційний ряд параметра, що досліджується Vs поділяємо на три групи, для цього:

- розраховуємо розмах варіації ряду Vs , як: $(x_{max} - x_{min})$;
- розраховуємо розмір групи

$$\delta = \frac{x_{max} - x_{min}}{3} \quad (\text{прийнято три групи}$$

за рівнями оцінки).

б) Розраховуємо інтервали груп: для першої групи нижня межа становить X_{min} , а верхня – $X_{min} + \delta$; для другої групи нижня межа становить $X_{min} + \delta$, а верхня – $X_{min} + 2\delta$ і для третьої групи нижня межа становить $X_{min} + 2\delta$, а верхня – $X_{min} + 3\delta$.

в) Виражаємо інтервали одним дискретним числом x_i , за яке приймається середня арифметична проста з верхнього та нижнього значення кожного інтервалу за такою формулою:

$$\bar{x}_i = \left(\frac{\text{нижня межа}_i + \text{верхня межа}_i}{2} \right). \quad (2)$$

г) Підраховуємо кількість елементів варіаційного ряду f_i у групах, що досліджуються (f_1, f_2, f_3).

д) Визначаємо середнє значення, яке розраховується за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$\bar{x} = \frac{\sum \tilde{x}_i \cdot f_i}{\sum f_i}. \quad (3)$$

е) Розраховуємо середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (\tilde{x}_i - \bar{x}) \cdot f_i}{\sum f_i}}. \quad (4)$$

є) Показник асиметрії розраховуємо за формулою:

$$As = \frac{\mu_3}{\sigma^3}, \quad (5)$$

де μ_3 – центральний момент третього порядку, який розраховується за формулою:

$$\mu_3 = \frac{\sum (\tilde{x}_i - \bar{x})^3 \cdot f_i}{\sum f_i}.$$

За своєю сутністю показник асиметрії має прагнути до мінімальних значень.

Зазначимо, що у формулі (1) асиметрія береться за модулем, оскільки вона може бути, як додатним, так і від'ємним значенням, залежно від того, яку ми маємо асиметрію – лівосторонню або правосторонню.

Таким чином, можна зазначити, що асиметрія – це показник нерівномірності економічного розвитку національного господарства, який відображає порушення параметрів економічного розвитку відносно середнього значення за сукупністю, що досліджується, або прийнятої норми параметрів економічного розвитку.

Розрахунок показника диспропорції Ds пропонується виконувати у такій послідовності:

а) Розраховуємо сумарні відхилення кількості підсистем між групами:

$$Ds_{\text{відх}} = |(f_1 - f_2)| + |(f_2 - f_3)| + |(f_3 - f_1)|, \quad (6)$$

де $Ds_{\text{відх}}$ – показник сумарних відхилень; f_1, f_2, f_3 – кількість елементів, що

досліджуються у групах варіаційного ряду V_s .

б) Показник диспропорції Ds розраховуємо за такою формулою:

$$Ds = \frac{Ds_{\text{відх}}}{Ds_{\text{max}}} \quad (7)$$

де Ds_{max} – максимальне можливе значення сумарних відхилень.

Максимально можливе значення сумарних відхилень розраховується за такою формулою:

$$Ds_{\text{max}} = 2n, \quad (8)$$

де n – кількість підсистем, які досліджуються.

Таким чином, диспропорція – це показник нерівномірності у процесах економічного розвитку, який відображає ступінь невідповідності співвідношень підсистем або груп підсистем національного господарства між собою.

Розрахунок показника поляризації Pr виконуємо за такою формулою:

$$Pr = 1 - \frac{P_{\text{min}}}{P_{\text{max}}}, \quad (9)$$

де P_{min} та P_{max} – мінімальне та максимальне значення показника у варіаційному ряді.

Грунтуючись на формулі (9), можна зазначити, що поляризація економічного розвитку національного господарства – це показник нерівномірності процесів економічного розвитку, який демонструє максимальну величину розбіжностей значень досліджуваного показника в існуючому варіаційному ряді.

Сформовано критеріальні оцінки складових показника нерівномірності економічного розвитку національного господарства та запропоновано шкалу оцінки нерівномірності економічного розвитку з визначенням їх рівнів (рис. 2).

З метою аналізу економічного розвитку підсистем національного господарства, з точки зору нерівномірностей їх розвитку в динаміці та впливу на загальний економічний розвиток системи національного господарства, виконано розрахунок складових показників – асиметрії, диспропорції та поляризації, а також

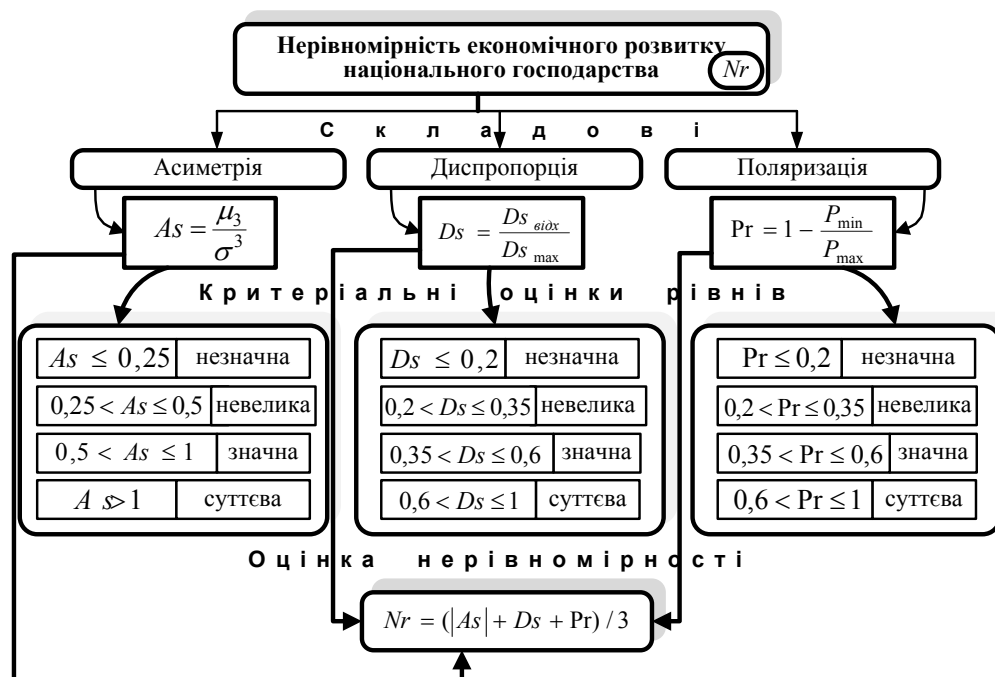


Рис. 2. Критеріальні оцінки складових показника нерівномірності економічного розвитку національного господарства

отримано комплексну їх оцінку за період 2004–2014 рр. (табл. 1). За початкові дані були прийняті значення ВРП підсистем національного господарства.

Для наочного відображення побудовано відповідні графіки, на яких показана динаміка змін складових показника нерівномірності економічного розвитку (рис. 3). Проведені дослідження дозволяють зазначити, що по-

казник асиметрії має більш суттєві коливання порівняно з показниками диспропорції та поляризації, при цьому спостерігається циклічність коливань – 2008, 2010, 2012 та 2014 рр., де показник асиметрії набуває найбільших значень. Показники диспропорції та поляризації мають більш повільну динаміку – коливання протягом зазначеного періоду є незначними.

Таблиця 1

Розрахункові значення показника нерівномірності економічного розвитку

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
As	0,98	1,05	1,12	1,44	1,49	1,12	1,44	1,33	1,44	1,28	1,56
Ds	0,48	0,48	0,52	0,60	0,68	0,52	0,60	0,60	0,60	0,56	0,63
Pr	0,62	0,65	0,59	0,62	0,65	0,63	0,64	0,69	0,64	0,65	0,64
Nr	0,69	0,73	0,74	0,89	0,94	0,76	0,89	0,87	0,90	0,83	0,94

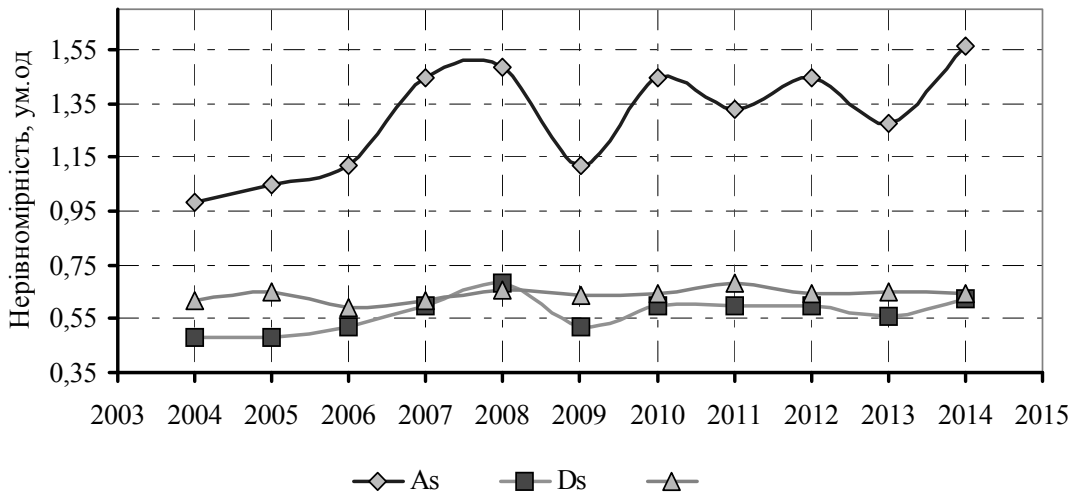


Рис. 3. Динаміка змін складових показника нерівномірності – асиметрії, диспропорції та поляризації за період 2004–2014 рр.

Відзначимо, що додатні значення показника асиметрії свідчать про правосторонню асиметрію, що відповідає тенденції загального зміщення значень динамічного ряду в бік низьких значень за фактором, що досліджується. Відповідно від'ємні значення свідчать про лівосторонню асиметрію та зміщення значень у бік більш високих значень динамічного ряду.

За результатами досліджень можна констатувати, що підсистеми національного господарства – області України – характеризуються різноманітністю специфіки та певною мірою розрізняються за рівнем економічного розвитку.

Висновки. Запропонована модель кількісної оцінки нерівномірностей економічного розвитку національного господарства базується на синергетичному поєднанні складових показників поляризації, асиметрії та диспропорції, що дозволило згрупувати підсистеми національного господарства за рівнем нерівномірностей економічного розвитку відповідно до сформованої шкали.

З метою усунення таких явищ, як асиметрія та поляризація, необхідна розробка управлінських рішень, спрямованих на їх зменшення, що є основою забезпечення сталого економічного розвитку. При цьому мають бути використані різні інструменти, серед яких можна окремо виділити економічні, інституційні й політичні.

Найбільш прийнятними, на наш погляд, є такі заходи:

- зміна державних пріоритетів у розподілі ресурсів консолідованого бюджету на користь життєзабезпечення людини;
- розширення позабюджетних джерел фінансування за рахунок залучення приватного капіталу в проблемні регіони;
- стимулювання суб'єктів господарювання, які розвивають виробництво і бізнес;
- фінансування місцевих бюджетів за рахунок державних програм;
- додаткове фінансування соціальних програм у проблемних регіонах;
- використання субвенцій за стратегічним напрямом;
- спорудження в проблемних регіонах об'єктів інфраструктури згідно з розробленими державними програмами;
- посилення контролю за пріоритетним, цільовим і ефективним використанням бюджетних асигнувань.

Реалізація цих заходів тісно пов'язана зі сталим розвитком усіх підсистем національного господарства.

Таким чином, запропонована модель та методичний підхід до кількісної оцінки нерівномірностей у системі національного господарства створює основу для моніторингу процесів економічного розвитку та надає можливість обґрунтованого прийняття стратегічних рішень.

Список використаних джерел

1. Зимин В. Дисбаланс на рынке труда – серьезная проблема [Электронный ресурс] / В. Зимин – Режим доступа: <http://www.19rus.ru/more.php?UID=48792>.
2. Раевнева Е.В. Использование индекса неравномерности Тейла в анализе диспропорций регионального развития / Е.В. Раевнева, А.Ю. Бобкова // БизнесИнформ. – 2010. – № 5 (2). – С. 44–47.
3. Хейфец Б.А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы / Б.А. Хейфец // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 48–56.
4. Данеев О.В. Структурные диспропорции в экономике и теория самоорганизации / О.В. Данеев, Ю.О. Данеева // Путь науки. Международный научный журнал. – 2014. – № 7 (7). – С. 23–33.
5. Туркина О.В. Методы оценки и механизмы сглаживания пространственных диспропорций в социально-экономическом развитии: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Туркина Ольга Валентиновна; Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Санкт-Петербург, 2014. – 24 с.
6. Гречана С.І. Дослідження диспропорцій у розвитку економіки регіону [Електронний ресурс] / С.І. Гречана, О.С. Харитоновна, І.В. Ключ // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Бондарчук С.С. Математическое моделирование в популяционной экологии. Учеб. пособие / С.С. Бондарчук, В.П. Перевозкин. – Томск: Томский государственный педагогический университет, – 2014. – 233 с.
8. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон – М.: Изд-во иностранной литературы, 1963. – 827 с.

References

1. Zimin, V. Disbalance at the market of labour is a serious problem. Available at: <http://www.19rus.ru/more.php?UID=48792>
2. Raevneva, E.V. *Ispol'zovanie indeksa neravnomernosti Tejla v analize disproporcij regional'nogo razvitija* [Use of Teyla unevenness index in the analysis of regional development disproportions]. *BiznesInform* [BusinessInform], 2010, no. 5(2), pp. 44-47.
3. Hejfec, B.A. *Global'nye disbalansy i reforma mirovoj valjutno-finansovoj sistemy* [Global disbalances and reform of the world currency-financial system]. *Den'gi i kredit* [Money and Credit], 2012, no. 7, pp. 48-56.
4. Daneev, O.V., Daneeva, Ju.O. *Strukturnye disproporcii v jekonomike i teorija samoorganizacii* [Structural disproportions in the economy and theory of self-organization]. *Put' nauki. Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal* [The path of science. International scientific Journal], 2014, no. 7(7), pp. 23–33.
5. Turkina, O.V. (2014). *Metody ocenki i mehanizmy sglazhivaniya prostranstvennyh disproporcij v social'no-jekonomicheskom razvitii: avtoref. dis. kand. jekon. Nauk* [Methods of assessment and smoothing mechanisms of spatial disproportions in social and economic development. The abstract of dis. cand. econom. sciences]. St. Petersburg, North-West Management Institute of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, 24 p.
6. Grechana, S.I., Haritonova, O.S., Kljus, I.V. Research of disproportions in the economic development of the region. *Journal of Efficient economy*, 2012, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Bondarchuk, S.S., Perevozkin, V.P. (2014). *Matematicheskoe modelirovanie v populjacionnoj jekologii. Ucheb. Posobie* [Mathematical modeling in population ecology. Textbook]. Tomsk, Tomsk State Pedagogical University, 233 p.
8. Shannon, K. (1963). *Raboty po teorii informacii i kibernetike* [Works about information theory and cybernetics], Moscow, Foreign Literature Publishing House, 827 p.

Обоснована необходимость исследования и количественного анализа неравномерностей экономического развития. Предложен методический подход к проведению исследований неравномерностей экономического развития национального хозяйства. Предложен понятийный аппарат поляризации, асимметрии и диспропорции. Разработана модель количественной оценки неравномерностей экономического развития национального хозяйства, которая базируется на синергетическом сочетании составляющих показателей поляризации, асимметрии и диспропорции. Предложена последовательность расчетов показателей поляризации, асимметрии и диспропорции. Сформированы критерии для оценки составляющих показателя неравномерности экономического развития национального хозяйства, а также предложена шкала оценки неравномерности экономического развития. Разработаны мероприятия по уменьшению неравномерностей и обеспечению устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: *неравномерность, устойчивое экономическое развитие, национальное хозяйство, асимметрия, поляризация, диспропорции.*

The necessity of research and quantitative analysis of the economic development unevenness has been grounded. The methodical approach to the researches of the economic development unevenness of national economy has been offered. Understanding of polarization, asymmetry and disproportion has been given. The model of quantitative estimation of economic development unevenness of national economy which is based on sinergetical combination of component indices of polarization, asymmetry and disproportion has been developed. The sequence of calculations of polarization, asymmetry and disproportion indices has been offered. Criteria for estimation of economic development unevenness index of national economy have been formed and the estimation scale of economic development unevenness has been offered as well. Measures for diminishing of unevenness and providing of steady economic development have been offered.

Key words: *unevenness, sustainable economic development, national economy, asymmetry, polarization, disproportions.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 681.5.015:656.13

О.П. САКНО, кандидат технічних наук, доцент
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

О.В. ЛИСИЙ, кандидат технічних наук, начальник
кафедри автомобільної техніки Военної академії (м. Одеса)

В.М. КОСАРЕВ, кандидат технічних наук, доцент, професор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМ СТАНОМ АВТОПОЇЗДІВ ДЛЯ АВТОПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КВАЛІМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ

Обґрунтовано необхідність аналізу технічного стану автопоїздів та чинників, що впливають на їх зміну в процесі експлуатації. Моделювання управління технічним станом автопоїздів базується на основі кваліметричної моделі. Доведено, що моделювання управління технічним станом автопоїздів Volvo FH12 на ТОВ «Зенал» ЛТД дозволило отримати додатково чистий прибуток у розмірі 3696 тис. грн з одночасним зниженням тарифу на 0,7%.

Ключові слова: автопоїзд, технічний стан, кваліметрична модель, управління.

Постановка проблеми. Підвищення вимог до безпеки руху, підвищення ресурсу з впровадженням сучасних досягнень вітчизняної науки для ефективного використання транспортних засобів (ТЗ) – одна з головних стратегій розвитку транспортної галузі України. Її реалізація під час експлуатації автопоїздів зумовлена необхідністю проводити технічне обслуговування (ТО) за їх технічним станом, об'єктивно прогнозувати ресурс.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показано в працях М.Я. Говорущенка, Е.С. Кузнєцова, Р.В. Крамаренка, А.М. Шейніна та ін., особливо великі складнощі виникають при дослідженні інтенсивності зміни технічного стану ТЗ, на яку впливають експлуатаційні чинники, що на 70–90% залежать від умов експлуатації.

Аналіз експлуатації автопоїздів щодо перевезень вантажів по Одеській області показав досить низьку ефектив-

ність їх використання – позапланові простої досягають 30% і більше. Аналогічні дані були отримані й іншими дослідниками [1–3]. Однією з основних причин такої ситуації є недосконалість системи технічної експлуатації (ТЕ).

Метою статті є розробка системи ефективної експлуатації автопоїздів. Це потребує єдиного підходу до їх ТО за фактичним технічним станом, встановлення нових залежностей зміни технічного стану агрегатів автопоїздів від пробігу, розроблення нового підходу до управління їх ресурсом з урахуванням фактичних умов експлуатації. Це дозволяє збільшити їх добові пробіги, забезпечити безпеку руху, зменшити простої та собівартість перевезень.

Постановка завдання. Метою підвищення рівня технічного стану автопоїздів є створення більш надійних, енергетично ефективних, ергономічно-комфортних та екологічно безпечних агрегатів, механізмів

мів, які відповідають вимогам технічної документації. Конкретизація цього завдання для технічної служби АТП складається з його опису в термінах експлуатаційних властивостей ТЗ.

Системне моделювання управління технічним станом ТЗ – це система, під якою слід розуміти певну цілісність, наприклад, автопоїзда, що складається із взаємозалежних структурних частин, які роблять свій внесок в ефективну експлуатацію.

Виклад основного матеріалу. Технічний стан автопоїзда дозволяє аналізувати чинники, що впливають на його зміну, за ступенем переваг, шукати кращі, оптимальні або близькі до них рішення. Тому моделювання управління технічним станом автопоїздів базується на кваліметричній моделі [4].

Пошук оптимального рішення щодо проведення технічних впливів на складні технічні системи, до яких належать сучасні автопоїзди, складається з двох етапів: пошуку меж області існування експлуатаційних показників автопоїзда та пошуку у цій області кращого набору значень цих показників, що потребує вирішення завдання багатокритеріальної оптимізації [4].

У процесі експлуатації автопоїздів для раціонального проведення періодичності ТО виокремлюють такі завдання, що потребують наукового вирішення:

– встановлення обґрунтованих критеріїв оптимізації;

– розробка математичних моделей і методів їх розв’язання;

– розробка алгоритмів і методик їх реалізації.

Автомобіль складається із взаємозв’язаних підсистем (агрегатів, механізмів), які не гарантують створення оптимальної технічної системи, а в деяких випадках навіть спричиняють їй непрацездатність. Отже, в основу рішення завдання покладено принцип цілісності, він потребує розгляду технічної системи як єдиного цілого.

Згідно з експериментальними даними [5] було встановлено, що відсоток фактичного зносу автопоїздів Volvo (рис. 1):

$$I_a = 100 \cdot (1 - e^{-\Omega}), \quad (1)$$

де e – основа натуральних логарифмів, $e = 2,72$;

Ω – функція, що залежить від віку і фактичного пробігу автопоїзда з початку експлуатації.

Функція Ω в загальному випадку має такий вигляд для автопоїздів Volvo:

$$\Omega = 0,09 \cdot T_a + 0,0003 \cdot L_a, \quad (2)$$

де 0,09 – коефіцієнт, що враховує вплив віку автопоїзда і залежить від виду, марки, моделі;

T_a – фактичний вік автопоїзда, років;
0,0003 – коефіцієнт, що враховує вплив пробігу автопоїзда з початку експлуатації і залежить від виду, марки, моделі;

L_a – фактичний пробіг автопоїзда з початку експлуатації, тис. км.

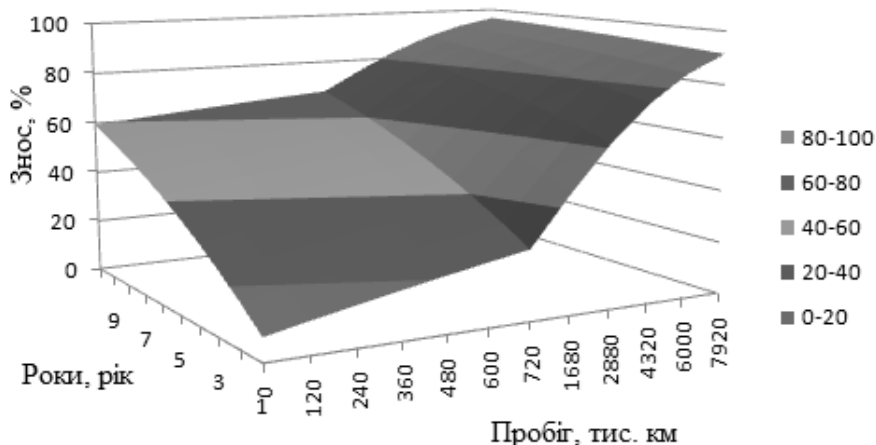


Рис. 1. Залежність фактичного зносу (%) автопоїздів Volvo від їх фактичного віку та пробігу

На основі аналізу та статистично-го усереднення параметрів автопоїзда та розрахункових значень їх функціональних показників [5] визначено межі зміни відповідних показників рівня технічного стану автопоїзда, виконано нормування відповідних показників та сформовано табл. 1. На основі кваліметричної моделі рівня технічного стану [6] визначено групові показники та побудовано відповід-

ні «павутини якості». У результаті проведених розрахунків показників якості автопоїздів встановлено наявність резервів для подальшого технічного удосконалення досліджених систем.

Результати впливу коригування періодичності ТО з урахуванням умов експлуатації автопоїздів ТОВ «Зенал» ЛТД (м. Одеса) на прикладі тягача Volvo FH12 D12D420 наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація показників рівня технічного стану тягача Volvo FH12 D12D420 після коригування періодичності ТО (складено за [5])

Властивість	Показник рівня технічного стану	Діапазон визначення	Значення для тягача	Нормоване значення показника
1. Економічність	1.1. Пробіг до ТО $L_{ТО} = k \cdot L_a$	50...75 тис. км	54,9 тис. км	0,7725
2. Динамічність	2.1. Тягова сила на колесах $P_T = \frac{M_e \mu_o \mu_e \eta \delta}{r_{\hat{e}}}$	25...35 кН	29,7 кН	0,6171
	2.2. ККД трансмісії $\Pi_{mp} = 0,92 - 0,00012 \cdot L_a$	0,8...0,92	0,9	0,9051
3. Безвідмовність	3.1. Імовірність безвідмовної роботи тягача $P_a = 1 - q_a$	0,8...0,99	0,86	0,4607
	3.2. Імовірність безвідмовної роботи шасі $P_{mp} = 1 - q_{mp}$	0,8...0,99	0,89	0,6206
	3.3. Імовірність безвідмовної роботи ходової частини $P_{x.c} = 1 - q_{x.c}$	0,7...0,99	0,77	0,3794
4. Ремонтпридатність	4.1. Середня тривалість відновлення тягача (фактична)	20...48 год.	25 год.	0,7915
	4.2. Середня тривалість відновлення шасі при $L_{срі}$ $t_{в.тп} = q_{mp} \cdot T_{mp}$	16...23 год.	18,67 год.	0,5701
	4.3. Середня тривалість відновлення ходової частини при $L_{срі}$ $t_{в.х.ч.} = q_{x.c} \cdot T_{x.c}$	10...18 год.	15,3 год.	0,3118
	4.4. Середня тривалість відновлення підвіски при $L_{срі}$ $t_{в.п} = q_n \cdot T_n$	3...6 год.	5,10 год.	0,2855

Властивість	Показник рівня технічного стану	Діапазон визначення	Значення для тягача	Нормоване значення показника
5. Довговічність	5.1. Середній пробіг тягача до КР	1100...1500 тис. км	1200 тис. км	0,711
	5.2. Середній ресурс шасі $L_{ср.тр} = \bar{L}_{тр} - 1,28 \cdot \sigma_{тр}$	60...1000 тис. км	266,76 тис. км	0,7446
	5.3. Середній ресурс ходової частини $L_{ср.х.ч.} = \bar{L}_{х.ч.} - 1,28 \cdot \sigma_{х.ч.}$	70...120 тис. км	85,212 тис. км	0,6517
	5.4. Середній ресурс підвіски $L_{ср.п.} = \bar{L}_{п.} - 1,28 \cdot \sigma_{п.}$	50...100 тис. км	63,816 тис. км	0,682
	5.5. Середній ресурс пневматичної шини $L_{ср.ш.} = \bar{L}_{ш.} - 1,28 \cdot \sigma_{ш.}$	180...216 тис. км	187,46 тис. км	0,759

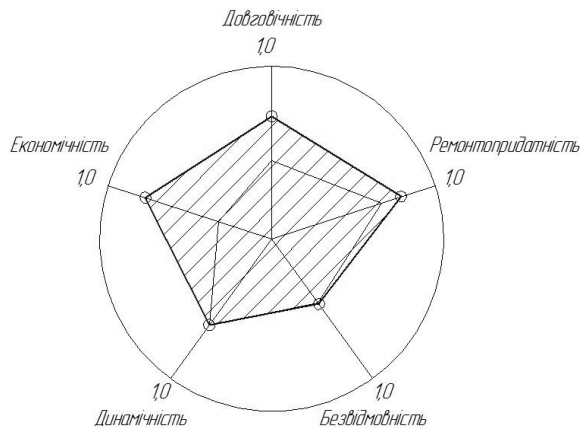


Рис. 2. «Павутина якості» за показниками $q_{1,j}$ для тягача Volvo FH12 D12D420 до (тонка лінія) і після коригування періодичності ТО

Аналіз експлуатації автопоїздів марок DAF і Volvo ТОВ «Зенал» ЛТД (м. Одеса) в процесі перевезення вантажів показав, що вони добре зарекомендували себе при вантажоперевезеннях на будь-які відстані й при будь-якій якості доріг, що особливо важливо для України. Хоч і спроектовані вони для доріг ЄС, але чудово себе проявили на дорогах України. На першому місці, на думку фахівців ТОВ «Зенал» ЛТД, причина відмови основних елементів – природний знос, але ресурс можна збільшити завдяки високому рівню своєчасних технічних впливів. Своєчасне якісне ТО – запорука надійності й низьких експлуатаційних витрат при тривалій експлуатації автопоїздів.

Забезпечення безпеки руху автопоїздів потребує підтримки закладеного при

проектуванні й виробництві рівня надійності основних елементів. Високий рівень надійності можна забезпечити своєчасним запобіганням, виявленням і усуненням можливих несправностей (головним чином прихованих, що не виявляються при зовнішньому огляді).

Автопоїзд складається з великої кількості елементів, відмова яких в процесі експлуатації усувається ремонтом, який може не збігатися з плановим ТО. По черзі у випадкові моменти часу автомобіль із справного стану (S_0) може переходити в стан відмови першого елемента (S_1) або другого елемента і т. д. до S_n (рис. 3). Час простою в ремонті також є випадковою величиною, що залежить від характеру ушкоджень елемента, наявності запасних частин тощо [7].

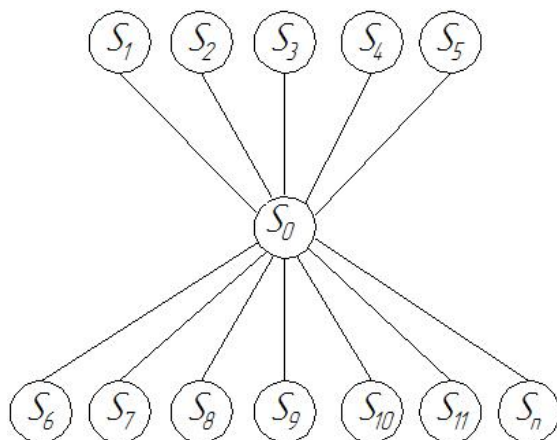


Рис. 3. Граф стану автопоїзда як складної системи, яка відновлюється

Одним із актуальних питань залишається економічне й раціональне використання ресурсу автомобіля, тобто необхідно коригувати режими і обсяг ТО залежно від напрацювання.

Як об'єкт дослідження при коригуванні режимів ТО для підприємств [5], що експлуатують автопоїзди іноземного виробництва, була визначена цільова функція:

$$C_a, L_a(t_{np}) \rightarrow \text{opt}, \quad (3)$$

де C_a – витрати на ТО і Р автопоїзда, грн;

L_a – оптимальний (ефективний) пробіг автопоїзда, тис. км;

t_{np} – питома трудомісткість поточного ремонту, люд-год/1000 км.

При технічній експлуатації автопоїздів підвищення коефіцієнта технічної готовності (КТГ) α_{TT} призводить до збільшення продуктивності процесу перевезень W_i . Тоді собівартість перевезень – це функція:

$$S = f(C_{пв}, C_{зв}, L_a, W, \alpha_{TT}), \quad (4)$$

де $C_{пв} = C_{зпв} + C_{нв}$ – постійні витрати, що складаються із заробітної плати водіїв і накладних витрат, грн;

$C_{зв} = C_{п} + C_{зм} + C_{шт} + C_A + C_{ТО}$ – змінні витрати, що складаються з витрат відповідно, на паливо, змащувальні матеріали, на шини й амортизаційні відрахування, на ТО і ремонт автопоїзда, грн;

L_a – пробіг автопоїзда, тис. км;

W – продуктивність процесу перевезень автопоїздом, т-км;

α_{TT} – коефіцієнт технічної готовності.

Собівартість перевезень залежить від технічного стану автопоїздів, витрат на шини, паливо, мастильні матеріали, амортизаційні відрахування, ТО і Р їх агрегатів.

Зменшення витрат на експлуатацію автопоїздів може бути досягнуте за рахунок зменшення витрат на шини, паливо та ТО і Р їх агрегатів:

$$\Delta S(L) = f(C_{шт}(L), C_{п}(L), \Sigma C_{ТО_i}(L)), \quad (5)$$

Оптимізація ефективності технічної експлуатації може бути охарактеризована на ступенем технічної готовності автопоїздів до виконання транспортної роботи α_{TT} [3]. Тоді математична модель формування α_{TT} буде представлена в розгорнутому вигляді:

$$\alpha_{TT} = f(X_L^a, X_t^a, Z_L^a, Z_t^a, W_L^a, W_t^a, W_\lambda^a) \rightarrow 1, \quad (6)$$

де X_L^a, X_t^a – контрольовані керовані змінні чинники, що пов'язані з пробігом автопоїзда і з часом відповідно;

Z_L^a, Z_t^a – контрольовані некеровані змінні чинники, що пов'язані з пробігом автопоїзда і з часом відповідно;

$W_L^a, W_t^a, W_\lambda^a$ – неконтрольовані некеровані змінні чинники, що пов'язані з пробігом, з часом та інтенсивністю експлуатації автопоїзда відповідно.

Розроблені засоби системи управління ефективністю технічної експлуатації автопоїздів дозволили поліпшити показники ефективності технічної експлуата-

ції. Реалізація визначеної цільової функції (див. формулу 6), що мінімізує витрати на одиницю продуктивності, оптимізована на $\alpha_{ТГ} \rightarrow opt$ за рахунок коригованих позитивних приростів складових КТГ, що забезпечило технічну ефективність:

$$\Delta\alpha_{ТГ}^{kop} = \Delta\alpha_{\delta}^{kop} + \Delta\alpha_{ТВ}^{kop} + \Delta\alpha_{зч}^{kop} + \Delta\alpha_{р}^{kop}, \quad (7)$$

де $\Delta\alpha_{\delta}^{kop}$ – приріст КТГ за рахунок ефективного використання ресурсу основних частин автопоїздів з урахуванням постійного контролю за технічним станом у процесі діагностування;

$\Delta\alpha_{ТВ}^{kop}$ – приріст КТГ за рахунок управління обсягами технічних впливів, враховуючи коригування періодичності ТО, що рекомендовані виробниками, за фактичним технічним станом;

$\Delta\alpha_{зч}^{kop}$ – приріст КТГ за рахунок управління запасними частинами шляхом прогнозування їх ресурсу;

$\Delta\alpha_{р}^{kop}$ – приріст КТГ за рахунок управління ресурсом основних частин автопоїздів шляхом ефективної експлуатації.

Зменшення витрат досягалося за рахунок збільшення $\alpha_{ТГ}$ (див. формулу 6). Витрати на експлуатацію автопоїздів від впроваджених заходів виражені як:

$$\Delta S_a^{kop} = k_1 \cdot \Delta S_{\delta} + k_2 \cdot \Delta S_{ТВ} + k_3 \cdot \Delta S_{зч} + k_4 \cdot \Delta S_{р}, \quad (8)$$

де k_1, k_2, k_3, k_4 – коефіцієнти впливу щодо інформаційного забезпечення, діяльності персоналу, забезпеченості засобами діагностики та контролю, передавання й обробки інформації; $k_i = f(\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n)$ – функція, яка залежить від чинників, що впливають на ресурс основних частин автопоїздів під час експлуатації;

$\Delta S_{\delta}, \Delta S_{ТВ}, \Delta S_{зч}, \Delta S_{р}$ – зменшення собівартості за рахунок: інформаційного забезпечення, діяльності персоналу, забезпеченості засобами діагностики та контролю, передавання й обробки інформації.

Коефіцієнти впливу незмінні. Вплив проведених досліджень на зменшення собівартості відбувся за всіма складовими собівартості (табл. 2):

– інформаційне забезпечення збільшилося за рахунок діагностики (ΔS_{δ}), а саме динаміки процесу зношування основних частин автопоїздів, уточненого визначення ресурсу основних частин з урахуванням експлуатаційних чинників;

– системна робота технічної служби за рахунок запропонованих алгоритмів технічних впливів, ТО ($\Delta S_{ТВ}$);

– ефективне коригування режимів ТО ($\Delta S_{зч}$), які рекомендовані виробниками, за фактичним технічним станом, що дозволило управляти запасними частинами шляхом прогнозування їх ресурсу;

– засоби діагностики та контролю за технічним станом основних частин автопоїздів ($\Delta S_{р}$), методикою обробки даних ресурсу основних частин.

Отже, цільова функція (див. формулу 3):

а) оптимізована за обома параметрами:

$$C_{num} \rightarrow \min \text{ і } \alpha_{ТГ} \rightarrow \text{opt};$$

б) визначено оптимальні параметри розрахунку ресурсу основних частин автопоїзда;

в) завдання дослідження реалізовано та мету досягнуто.

Усі розраховані фінансові показники зведено до табл. 3.

Таблиця 2

Калькуляція собівартості перевезень ТОВ «Зенал» ЛТД до і після удосконалення системи ТО і Р автопоїздів Volvo FH12 D12D420, тис. грн

Елементи витрат	Умовні позначення	Сума витрат		Рівень економії (+/-)
		До удосконалення системи ТО і ремонту	Після удосконалення системи ТО і ремонту	
1. Матеріальні витрати	См	47122,705	44559,862	-2562,843
2. Фонд заробітної плати	ФЗП _{ЗАГ}	4140,181	4780,845	+640,664
3. Відрахування на соціальні заходи	Всс	1552,567	1792,817	+240,25
4. Амортизаційні відрахування	А	2978,518	2957,257	-21,261
5. Інші витрати	ІВ	27896,985	27045,39	-851,595
Разом	С _{ЗАГ}	83690,955	81136,171	-2554,784

**Аналіз фінансових результатів проекту вдосконалення системи
ТО і Р Volvo FH12 D12D420 ТОВ «Зенал» ЛТД**

Показник	До удосконалення ТО і Р (0), тис. грн	Після удосконалення системи ТО і Р (1), тис. грн	Розмір зміни грошового поточку (+/-), тис. грн	Зміна показника на %
1. Валова виручка	105760,1	109313,28	+3553,18	3,36
2. Податок на додану вартість (ПДВ)	20882,829	21651,84	+769,011	3,68
3. Валові витрати на експлуатацію автопоїздів (без ПДВ)	83421,764	80925,355	- 2496,409	- 2,99
4. Балансовий прибуток	1455,507	6736,085	+5280,58	362,8
5. Платежі до бюджету з податку на прибуток	436,652	2020,826	+1584,17	362,8
6. Чистий прибуток	1018,855	4715,259	+3696,4	362,8

Висновки. Удосконалено теорію кваліметричного моделювання та вибору альтернативних рішень за комплексним показником рівня технічного стану автопоїзда Volvo, що дозволило визначити межі області існування показників експлуатаційних властивостей – економічності та динамічності автопоїзда і знайти у цій області кращий набір значень показників якості основних компонентів (підсистем, агрегатів, механізмів, елементів тощо) оптимізаційними методами на етапі моделювання.

Удосконалення системи ТО і ремонту автопоїздів Volvo FH12 D12D420 на ТОВ «Зенал» ЛТД дозволило отримати додатково чистий прибуток у розмірі 3696,404 тис. грн з одночасним зниженням тарифу на 0,7%. Незважаючи на збільшення загального річного пробігу і обсягів транспортної роботи, підприєм-

ство отримало економію за двома елементами експлуатаційних витрат: матеріальні витрати зменшилися внаслідок зменшення витрат та ТО і ремонту автопоїздів, річна економія склала 2562,843 тис. грн; річна економія за амортизаційним відрахуваннями склала 21,261 тис. грн, що пов'язано зі зменшенням витрат на запасні частини на 21,2%. У цілому проектне рішення дозволило зменшити собівартість одиниці транспортної роботи на 1% або на 0,02 грн/т-км. Очікуване збільшення прибутку від коригування режимів ТО становило $0,02 \cdot (37956000 - 36469000) = 29740$ грн. Зменшення загальної собівартості на 3% обумовило можливість зменшення тарифу на 0,7%. За розрахованим тарифом чистий прибуток від коригування режимів ТО автопоїздів на ТОВ «Зенал» ЛТД склав 4715,259 тис. грн.

Список використаних джерел

1. Говорущенко Н.Я. Системотехника транспорта (на примере автомобильного транспорта) / Н.Я. Говорущенко, А.Н. Туренко. – Харьков: ХНАДУ, 1999. – 457 с.
2. Кравченко О.П. Наукові основи управління ефективністю експлуатації автомобільних поїздів: автореф. дис. ... д-ра техн. наук: спец. 05.22.20 «Експлуатація та ремонт засобів транспорту» / О.П. Кравченко // Харк. нац. автомоб.-дорож. ун-т. – Х.: ХНАДУ, 2007. – 36 с.
3. Аринин И.Н. Техническая эксплуатация автомобилей. Управление технической готовностью подвижного состава / И.Н. Аринин, С.И. Коновалов, Ю.В. Баженов и др. – Владимир, 1998. – 219 с.
4. Гутиря С.С. Підвищення технічного рівня механізмів паралельної структури і кінематики у складі технологічних комплексів / С.С. Гутиря, В.П. Ягліньський, Аймен Сабах // Технологічні комплекси [науковий журнал]. – Луцьк: Луцький НТУ, 2012. – № 1, 2 (5, 6). – С. 50–56. – Режим доступу: <http://t-komplex.net.ua/ua/art5-6-006>

5. Лисий О.В. Підвищення ефективності експлуатації автомобільних поїздів шляхом управління їх технічним станом: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.22.20 / Лисий Олександр Васильович; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. – Харків, 2016. – 20 с.

6. Сахно В.П. Підвищення рівня технічного стану автопоїздів на основі кваліметричної моделі / В.П. Сахно, В.М. Поляков, О.П. Сакно та ін. // Вісник ЖДТУ. Серія «Технічні науки». – Житомир: Житомирський ДТУ, 2016. – Вип. № 2 (77). – С. 248–258. – Режим доступу: <http://vtn.ztu.edu.ua/article/view/80582>

7. Лукинський В.С. Прогнозирование надежности автомобилей / В.С. Лукинський, Е.И. Зайцев – Л.: Политехника, 1991. – 224 с.

References

1. Govorushhenko N.Ja., Turenko A.N. (1999). *Sistemo-tehnika transporta (na primere avtomobil'nogo transporta)* [Systems engineering of transport (for example road transport)]. Har'kov, HNADU, 457 p.

2. Kravchenko O.P. (2007). *Naukovi osnovi upravlinnja efektyvnistju ekspluatacii avtomobil'nih poizdiv*. Avtoref. diss. d-ra tehn. nauk [The scientific basis of management of efficiency of operation of automotive POS-dev. Abstract Dr. Sci. dis. (tech.)]. Har'kov, 36 p.

3. Arinin I.N., Konovalov S.I., Bazhenov Ju.V. (1998) *Tehnicheskaja jekspluatacija avtomobilej. Upravlenie tehnichej gotovnost'ju podvizhnogo sostava* [Technical operation of vehicles. Managing technical readiness of the rolling stock]. Vladimir, 219 p.

4. Gutirja S.S., Jaglins'kij V.P., Ajmen Sabah. *Pidvishhennja tehnichego rivnja mehanizmiv paralel'noj strukturi i kinematiki u skladi tehnologichnih kompleksiv* [Technical improvement of mechanisms of parallel structure and kinematics in the processing systems]. *Tehnologichni kompleksi* [Technological systems]. Luc'k, Luc'kij NTU, 2012, no. 1, 2 (5, 6), pp. 50-56. Available at: <http://t-komplex.net.ua/ua/art5-6-006>

5. Lisij O.V. (2016) *Pidvishhennja efektyvnosti ekspluatacii avtomobil'nih poizdiv shljahom upravlinnja ih tehnicnim stanom*. Avtoref. diss. kand. tehn. nauk [Improving the efficiency of operation of road trains by controlling their technical condition. Abstract Cand. Sci. dis. (tech.)]. Harkiv, 20 p.

6. Sahnо V.P., Poljakov V.M., Sakno O.P. (2016). *Pidvishhennja rivnja tehnichego stanu avtopoizdiv na osnovi kvalimetrichnoj modeli* [Increasing the level of the technical condition of trains on the basis of qualimetric model]. *Visnik ZhDTU (Serija "Tehnicni nauki")* [Bulletin GGTU (Series "Technical Sciences")]. Zhitomir, Zhitomir'skij DTU, vol. 2 (77), pp. 248-258. Available at: <http://vtn.ztu.edu.ua/article/view/80582>

7. Lukinskij V.S., Zajcev E.I. (1991). *Prognozirovanie nadezhnosti avtomobilej* [Prediction of reliability of cars]. L'vov, 224 p.

Обоснована необхідність аналізу технічного стану автопоїздів та факторів, впливаючих на їх змінення в процесі експлуатації. Моделювання управління технічним станом автопоїздів базується на основі кваліметричної моделі. Доказано, що моделювання управління технічним станом автопоїздів Volvo FH12 на ООО «Зенал» ЛТД дозволило отримати додатково чисту прибуль в розмірі 3696 тис. грн с одночасним зниженням тарифа на 0,7%.

Ключевые слова: автопоїзд, технічне стан, кваліметрична модель, управління.

The analysis of the technical state of tractor-lorry-trailer combination and the factors is substantiated. Factors are influenced on change during vehicle operation. Simulation of management of the technical state of tractor-lorry-trailer combination is based on the qualimetry model. It is proved that the simulation trucks Volvo FH12 on ООО «Zenal» LTD is allowed to get additionally a net profit in a size of 3696 thousand UAH with the simultaneous reduction of rate on 0,7%.

Key words: tractor-lorry-trailer combination, technical state, qualimetry model, management.

Одержано 09.10.2016.

УДК 330.322

С.Б. ХОЛОД, кандидат технічних наук, доцент,
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Розглянуто концептуальні підходи до інноваційного розвитку методичних аспектів розрахунку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів регіону на основі визначення кількісного взаємозв'язку інтегрального показника з ефективністю інвестицій при проектуванні сукупного інвестиційного потенціалу регіону. Доведено, що природною детермінантою економічного розвитку регіону є інноваційний процес як системне явище, як результат від різновекторної взаємодії інститутів управління і економічних агентів регіону, в якому лінійні зв'язки в ланцюжку «наука – виробництво – споживання» є лише однією з багатьох складових.

Ключові слова: інновації, інвестиції, управління, методичні підходи, потенціал, економічний розвиток.

Постановка проблеми. На підставі трансформації державної економічної системи відповідно до умов ринкових відносин докорінно змінюється поняття ролі, місця і суті інвестиційної привабливості конкретних суб'єктів у системі економічних відносин з державою, споживачами і постачальниками, з установами інфраструктури товарних відносин та організаціями товарного виробництва, поміж суб'єктами. За таких умов виникає не тільки потреба у нових формах економічних відносин, але й нові зв'язки у виробничій системі, в нових підходах економічної свідомості, новому образі мислення, новій психології буття і, природно, проектуванні нового механізму інституціонального управління [1].

Глибоке пізнання сутності економічних явищ в умовах трансформації ринкової економіки, її теоретичне обґрунтування на підставі нових підходів дозволить зрозуміти зміни, що відбуваються і можуть відбутися в майбутньому, приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо стратегії розвитку, здійснювати перехід до ринкових відносин з меншими фінансовими, матеріальними та морально-психологічними витратами.

Природно, що детермінантою економічного розвитку є інноваційний процес як системне явище, як результат від різновекторної взаємодії інститутів й економічних агентів, в якому лінійні зв'язки в ланцюжку «наука – виробництво – споживання» є лише однією з багатьох складових. Інноваційний процес фокусується навколо підприємства [2]. Саме на підприємстві здійснюється практична реалізація інновацій, випускається продукція, що пропонується споживачу, приймається зворотний відгук від споживача до товаровиробника й передається далі до науки. Наука може тільки продукувати знання, пропонувати нові технології, що здатні підвищити конкурентоспроможність продукції підприємств, рекламувати їх і тим формувати попит. Для науки важливо сприймати запити ринку та адекватно задовольняти їх.

Аналіз досліджень. Проведені дослідження дають підстави для таких висновків:

– адекватною оцінкою стану справ у країні є визнання явища віртуалізації політико-економічної системи, що проявляється через компоненти – віртуаль-

ні владу, економіку, власність. Якісні параметри зростання свідчать про його екстенсивний характер – відбулася деградація структури економіки в напрямі від високотехнологічної індустріальної в бік сировинної добувної, впав її науково-технічний рівень. Процеси роздержавлення та приватизації, проголошеною метою яких було підвищення ефективності економіки, досі не дали очікуваних результатів. Нова власність не веде до інвестицій та інновацій, у результаті закриваються можливості для зростання економіки та добробуту населення в майбутньому;

– в Україні, яка набуває статусу країни з ринковою економікою, переважають неефективні інститути у вигляді існування нерівних умов конкуренції, встановлення монопольних обмежень, створення перешкод вільному підприємництву, пригнічення попиту на інноваційні фактори виробництва, що заважає звичайному розвитку;

– зниження рівня технологічного розвитку економіки України, відсутність вагомих зрушень в інноваційному процесі, згорання масштабів науки має інституційне підґрунтя. Отже, подальше вирішення стратегічних завдань запровадження інноваційної моделі економічного розвитку залежить від якості політичних і економічних інститутів, що формуються в результаті реформ [3].

– помітна різноплановість державного управління щодо розвитку регіонів як за обсягами капітальних інвестицій, так і за видами активів. Така різноплановість капітальних інвестиційних методологічних підходів до розробки регіональної інвестиційної проблематики не дає можливості адекватного розвитку.

За традиційних методологічних підходів до розробки регіональної та інвестиційної проблематики оцінка інвестиційного забезпечення здійснюється за характеристиками завершальної стадії інвестування – обсягами залучених у суспільне виробництво інвестицій, співвіднесеними з одержуваними соціально-економічними результатами. Тим самим процеси регіонального інвестування неадекватно опи-

суються методами, що оперують характеристиками економічних подій, які відбулися, і не враховують ресурсну базу інвестування. Крім того, знижується операційність методичного інструментарію, що найчастіше деформує уявлення про реальні інвестиційні можливості регіону й перспективи його розвитку.

Мета дослідження. Необхідно використати методологічний мас, який повинен логічно доповнити й розширити можливості наукового інструментарію, що використовується. У його основі пропонується використовувати ресурсний підхід, який, з одного боку, дозволяє забезпечити цілісність опису регіону як об'єкта дослідження, а з іншого – усуває відзначену вище невідповідність між предметом і методами дослідження регіональної та інвестиційної проблематики [1].

Виклад основного матеріалу. Існують різноманітні підходи до вивчення інвестицій, на яких базуються сучасні трактування поняття інвестиційного потенціалу, понятійно-термінологічного та методичного апарату його дослідження, розуміння складових елементів та факторів формування. Слід відзначити, що в більшості економічних теорій, поняття інвестиційного потенціалу розглядається в основному на макрорівні.

Проведення детального аналізу факторів формування інвестиційного потенціалу в економічних теоріях та працях сучасних учених дало можливість розробити їх класифікацію (табл. 1).

На макрорівні інвестиційний потенціал включає в себе показники політичного (включаючи законодавство), економічного та соціального середовища для інвестицій. Засоби макроекономічного характеру втілюються в державних заходах щодо підвищення привабливості інвестицій.

Підходи до аналізу інвестиційного потенціалу на мезорівні є подібними до підходів на макрорівні. Характерною особливістю є те, що в усіх регіонах діє єдине законодавче поле (зі змінами лише для ВЕЗ та ТПР), а більшу роль на регіональному рівні починають відігравати безпосередні відносини інвесторів з регіональною владою.

Таблиця 1

Класифікація факторів формування інвестиційного потенціалу регіону

Основа класифікації	Фактор	
	Вид/тип	Характеристика
Характер дії	Активний	Активний прояв у формуванні інвестиційного клімату
	Пасивний	Пасивність, слабкість дії
Об'єктивність	Об'єктивний	Має об'єктивний характер
	Суб'єктивний	Притаманний суб'єктивний характер
Масштаб прояву	Глобальний	Характерний для більшості країн світу
	Регіональний	Проявляється на регіональному рівні
	Місцевий (локальний)	Специфічний для адміністративного району чи міста
	Точковий	Притаманний окремому підприємству
Спосіб прояву	Відкритий	Проявляє себе відкрито
	Латентний (прихований)	Не проявляється зовнішньо, є прихованим
Характер прояву	Інформаційний	Має відповідний характер прояву
	Комплексний	
	Системоутворюючий	
	Компонентний	
	Економічний	
	Соціальний	
Стан у відношенні до інвестиційного клімату (певного рівня ТСС)	Зовнішній	Є фактором зовнішнього середовища у відношенні до інвестиційного клімату (певного рівня ТСС)
	Внутрішній	Є безпосереднім внутрішнім фактором інвестиційного клімату (певного рівня ТСС)
Генезис	Штучний	Має штучний, пробний характер
	Природний	Притаманний природі реальних об'єктів
Ступінь і напрям впливу	Стимулюючий (сприятливий)	Дія стимулююча, що забезпечує формування сприятливого інвестиційного потенціалу
	Дестимулюючий (загрозливий)	Дія загрозлива, що може викликати формування несприятливого інвестиційного потенціалу
	Лімітуючий	Встановлює певні бар'єри у формуванні сприятливого інвестиційного потенціалу
	Нейтральний	Займає нейтральну позицію у формуванні інвестиційного потенціалу
Спектр впливу	Вибіркового впливу	Має характер вибіркового впливу на складові інвестиційного потенціалу
	Загального впливу	Має загальний вплив на інвестиційний потенціалу
Ієрархічний рівень	Макро	Формується на макрорівні
	Мезо	Характерний лише на мезорегіональному рівні
	Мікро	Проявляється безпосередньо на підприємстві

На мікрорівні інвестиційний потенціал проявляє себе через двосторонні відносини інвестора та конкретних державних органів, господарюючих суб'єктів-постачальників, банків, а також профспілок та трудових колективів приймаючої країни. На цьому рівні відбувається так звана конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного потенціалу під час реальних економічних, правових, культурних відносин іноземної фірми з новим для неї середовищем. Мікроекономічними інструментами користуються іноземні інвестори безпосередньо з метою пристосування до умов існуючого середовища.

У більшості праць інвестиційний потенціал розглядається, як правило, на макрорівні, а мезорівень (регіональний рівень) інвестиційного потенціалу, що обумовлений регіональними відмінностями умов залучення інвестицій, є недостатньо вивченим. При цьому кожний рівень інвестиційного потенціалу характеризується своїми, йому властивими показниками, має власні підходи до вивчення й аналізу тощо.

Власне на макрорівні при оцінці інвестиційного потенціалу держави як регіону у світовому масштабі традиційно використовуються методики експертно-аналітичного типу, які орієнтовані на виведення інтегрального показника з відповідним ранжуванням країн (інвестиційний рейтинг) через аналіз природо-ресурсного, інфраструктурного потенціалу, впливу факторів політичного, економічного, інституційного, соціально-культурного середовища.

Розрахунок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів України проводиться на основі підсумовування добутоків рангових значень кожного синтетичного показника на його значущість. За даними розрахунків визначається конкретне місце регіону в загальному складі регіонів України.

Ця методика передбачає визначення кількісного взаємозв'язку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів України з ефективністю інвестицій за кожним регіоном. Ефективність інвестицій характеризується при

цьому показником рентабельності власного капіталу, що виступає в цьому випадку аналогом суми інвестицій в основні фонди, оборотні засоби й нематеріальні активи.

Згідно з цією методикою всі регіони України групуються за чотирма групами інвестиційної привабливості: пріоритетної, достатньо високої, середньої та низької інвестиційної привабливості. Узагальнена характеристика інвестиційної привабливості регіонів України додатково, залежно від кожної з чотирьох груп, враховує рекомендації, які диференційовані за макрогалузевими напрямками інвестування.

Фактори, що визначають привабливість регіону для здійснення комерційної діяльності й залучення інвестицій, віднесені до трьох рівнів. До першого рівня відносять історично й природно сформовані фактори: ступінь «столичності», природний потенціал, розвиненість соціально-культурної сфери, інноваційний клімат. Другий рівень факторів комерційної привабливості включає елементи, що структурно розкривають задані умови (фактори першого рівня): характеристики різних інфраструктур (інженерної, транспортної, комунікаційної) і правового поля, а також якості проведених ринкових перетворень. Фактори третього рівня представлені системою цін на основні ресурси регіону: землю, нерухомість, матеріально-технічні ресурси тощо.

У поєднанні статистичних і експертних оцінок деякі методики передбачають, з одного боку, аналіз інвестиційного потенціалу, тобто масштабів бізнесу, до яких готовий регіон, з іншого боку – рівень інвестиційного ризику, тобто наскільки ризиковано цей бізнес розгортати.

Серед них, зокрема, методика, запропонована російським рейтинговим агентством «Експерт РА», відповідно до якої як основні складові інвестиційної привабливості регіонів прийнято дві характеристики: інвестиційний потенціал (об'єктивні можливості країни чи регіону) та інвестиційний ризик (умови діяльності інвесторів). При розрахунку інтегрального рейтингу кожного регіону використовується поєднання складових інвестиційного потенціалу та ризику. У площині «ри-

зик – потенціал» задано такі градації. Потенціал: високий (цифрове позначення 1), середній (2) і низький (3). Ризик: низький (літерне позначення А), середній (В), високий (С) і дуже високий (D). Відповідно, рейтинг кожного регіону позначається буквено-цифровою комбінацією, що вказує на область у згаданих вище координатах. Взаємозв'язок інвестицій, ризику й потенціалу характеризується місцем кожного регіону в координатній площині, по осі ординат якої відкладено сумарні інвестиції, що припадають на 1% потенціалу регіону, а по осі абсцис – індекс інвестиційного ризику.

Головною перевагою цієї методики є можливість визначення ефективності реалізації (використання) інвестиційної привабливості регіону, яка виражається співвідношенням інвестиційної активності регіону і його інвестиційної привабливості. Тобто це кількісний критерій ефективності використання інвестиційних можливостей регіону: ефективність використання інвестиційної привабливості регіону (E) оцінюється тільки з позицій зіставлення рівня інвестиційної привабливості регіону (X) з рівнем результату її реалізації, тобто з рівнем інвестиційної активності в регіоні (Y): $E_{i,t+1} = Y_{i,t+1} / X_{i,t}$, де $X_{i,t}$ – рівень інвестиційної привабливості в *i*-му регіоні *t* року; $Y_{i,t+1}$ – рівень інвестиційної активності в *i*-му регіоні (*t* + 1) року.

Розбіжності між *t* і *t* + 1 виражає лаг тривалістю в один рік, оскільки інвестицій-

на привабливість цього року здебільшого реалізується у формі інвестиційної активності, як показують результати регресійного аналізу, саме з таким запізненням.

Очевидно, що чим більше значення $E_{i,t+1}$, тим краще використовується інвестиційна привабливість *i*-го регіону. Причому якщо $E_{i,t+1} < 1$, то інвестиційна привабливість *i*-го регіону недовикористовується, а у випадку, якщо $E_{i,t+1} > 1$, інвестиційна привабливість використовується цілком і навіть «перевикористовується» за рахунок ефективної нейтралізації («придушення») негативного впливу некомерційних інвестиційних ризиків і створення організаційно-економічними заходами додаткових ефективних стимулів для інвесторів.

Привабливість показує можливості території щодо нарощування інтегрального потенціалу регіону, а інвестиційний клімат характеризує умови щодо забезпечення надійності процесів інвестування.

Залежно від часового горизонту аналізу, управління й прогнозування оцінку інвестиційного потенціалу варто поділити на дві, а саме оцінку поточного стану інвестиційного клімату й перспективного (можливого в майбутньому).

Поряд з цими методичними підходами до оцінки інвестиційного потенціалу слід у територіальному розрізі дослідити ті фактори, значення яких зросло при розширенні господарської та політичної самостійності регіонів чи з наданням їм спеціальних режимів господарювання (рис. 1).

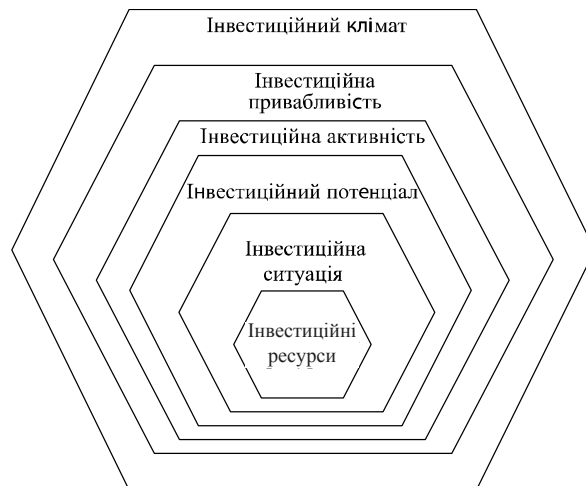


Рис. 1. Схема співвідношення категорій інвестиційної проблематики

При проведенні комплексної оцінки інвестиційного потенціалу регіону також доцільно:

1) провести аналіз інвестиційного потенціалу на трьох рівнях: глобальному, національному, внутрішньо-регіональному;

2) застосувати, як вже зазначалося вище, диференційований підхід до оцінки інвестиційного потенціалу з позиції різних типів інвесторів, тобто вивчити сприятливість інвестиційного клімату для конкретних груп інвесторів; виділити кластери сформованості інвестиційного клімату за типами інвесторів;

3) проаналізувати окремі складові інвестиційного потенціалу в контексті оцінки соціально-економічної ситуації загалом;

4) провести оцінку інвестиційного іміджу регіону;

5) використати SWOT-аналіз інвестиційного потенціалу шляхом оцінки сильних і слабких сторін регіону як місця для інвестицій, потенційних можливостей і небезпек, який допомагає виявити вузьке коло ключових проблем;

6) у вигляді таблиць, графіків і карт показати розподіл, динаміку, групування регіонів і їх географію за складовими інвестиційного потенціалу, зміною рейтингу, регіони, недооцінені вітчизняними та іноземними інвесторами, розподіл внутрішніх капіталовкладень та прямих іноземних інвестицій за типами регіонів у рейтингу;

7) застосувати соціологічні методи та експертні оцінки, опитування інвесторів;

8) використати кваліметричні методи оцінки інвестиційного потенціалу на базі його якісних характеристик;

9) за допомогою методів економетричного моделювання провести аналіз репутації, тобто ретроспективний аналіз (оцінити попередні коливання показників, і на цій підставі прогнозувати їхні майбутні коливання, виявити причини цих коливань та оцінити вплив зміни різних показників на зміну результуючих показників);

10) шляхом факторного аналізу також можна визначити вплив зміни одних обраних показників на зміну інших, що дозволить виявити найбільш вагомні фактори, від яких залежить інвестиційний потенціал;

11) провести аналіз неформальних показників;

12) дослідити вплив інвестування на економічну структуру регіону й держави загалом, адже безконтрольне інвестування в одні галузі і повне ігнорування інших може деформувати структуру економіки, порушити рівновагу господарської системи.

Поєднання, переплетення всіх трьох аспектів інвестування, які окреслені вище, також здійснюється синергетично. Якщо ці аспекти проявляються не тільки синергетично, але й мультиколінеарно, тобто в одному напрямі, то якісні параметри інвестиційного потенціалу зростають або зменшуються в геометричній прогресії.

Економічні моделі можуть використовуватися для вирішення багатьох проблем регіональної економіки: при побудові регіональних типологій, регіональному ситуаційному аналізу, розробці прогнозів, імітації наслідків проведення соціально-економічних заходів на загальнодержавному та регіональному рівнях обґрунтування параметрів фінансово-економічних механізмів та ін.

Висновки. Стратегічним напрямом розвитку має стати проведення економічних реформ з метою вибору та закріплення господарських механізмів, адекватних трансформаційним процесам інноваційного розвитку, які були б спрямовані на самовідтворення регіональної інфраструктури.

На нашу думку, поняття «державна інвестиційна політика» і «державне регулювання інвестиційною діяльністю» є поняттями різними й ототожнення їх помилкове, про що говорять й інші факти: по-перше, при ліберальній моделі економіки, основним принципом якої є *laissez faire* – хай усе йде, як іде, державне втручання в ринковий механізм саморегуляції економічних процесів, у тому числі й інвестиційних, є мінімальним, отже, й інвестиційна політика держав із цією моделлю економіки передбачає не регулювання інвестиційної діяльності, а опосередкований вплив з боку держави для створення сприятливого інвестиційного клімату й умов для підвищення ефективності інвестиційного процесу.

Список використаних джерел

1. Инновационный менеджмент сложных социально-экономических систем: монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: Монолит, 2016. – 400 с.
2. Амоша А.И. Экономические методы улучшения условий и охраны труда / А.И. Амоша; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: [б.и.], 1996. – 391 с.
3. Аспекты управления инновациями проектно-ориентированных организаций: монография / В.Р. Млодецкий, С.Б. Холод, В.А. Ткаченко и др.; под ред. Р.Б. Тяна, В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: Монолит, 2012. – 241 с.

References

1. Tkachenko V.A. (ed.) *Innovacionnyj menedzhment slozhnyh social'no-jekonomicheskikh sistem* [Innovative management of complex socio-economic systems]. Dnepropetrovsk, Monolit, 2016, 400 p.
2. Amosha A.I. *Jekonomicheskie metody uluchshenija uslovij i ohrany truda* [Economic methods of improvement of conditions and labor protection]. Doneck, 1996, 391 p.
3. Mlodeckij V. R., Holod S. B., Tkachenko V. A. *Aspekty upravlenija innovacijami proektno-orientirovannyh organizacij* [Aspects of innovation management of project-oriented organizations]. Dnepropetrovsk, Monolit, 2012, 241 p.

Рассмотрены концептуальные подходы к инновационному развитию методических аспектов определения интегрального показателя оценки инвестиционной привлекательности субъектов региона, основой которых является количественный расчет взаимосвязи интегрального показателя с эффективностью инвестиций в период проектирования совокупного инвестиционного потенциала региона. Доказано, что естественной детерминантой экономического развития региона является инновационный процесс как системное явление, как результат от разновекторного взаимодействия институтов управления и экономических агентов региона, в котором линейные связи в цепочке «наука – производство – потребление» есть лишь одним из множественных составляющих.

Ключевые слова: *инновации, инвестиции, управление, методические подходы, потенциал, экономическое развитие.*

Conceptual approaches to the development of innovative methodological aspects for the definition of the integral appraisal ratio of investment attractiveness of the region subjects, based on evaluation of quantitative relationship between the integrated index and the efficiency of investment during projecting the total investment potential of the region have been considered. It is proved that the natural determinant of regional economic development is the innovation process as a systemic phenomenon, as a result of multi-vector interaction between management institutions and economic agents in the region, in which the linear relationships in the chain «science – production – consumption» is only one of multiple components.

Key words: *innovations, investment, management, methodological approaches, potential, economic development.*

Одержано 14.10.2016.

УДК 519.8:330.4

Т.С. ВАКАРЧУК, головний державний інспектор Дніпропетровської митниці ДФС

МОДИФІКОВАНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ, ЩО ВРАХОВУЄ МОЖЛИВІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Основною метою економічної політики будь-якої держави є досягнення стійкого економічного зростання. За результатами дослідження отримано неперервну за часом модель економічного зростання, що є певною модифікацією моделі Р. Солоу. На базі модифікованої моделі економічного зростання визначено параметри стійкого стану економічної системи. Проаналізовано можливі варіанти руху точки, що характеризує економічну систему в певний момент часу, до досягнення стійкого стану.

Ключові слова: модифікована модель економічного зростання, стійкий стан економічної системи.

Стратегічною метою державного регулювання трансформаційною економікою України є становлення конкурентоспроможного національного виробництва, створення мікро- і макроекономічних умов для забезпечення функціонування ринкових регуляторів, формування умов для стабільного і збалансованого економічного зростання.

На сьогодні дослідження різних аспектів економічного зростання є актуальним як для українських, так і для зарубіжних науковців. Аналізу важливих аспектів проблеми економічного зростання присвячено праці Дж.М. Кейнса, С. Кузнеця, Е. Денісона, Е. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу, Ч. Кобба, П. Дугласа, Р. Лукаса, П. Ромера, Н. Менкью, Д. Ромера, Д. Вейла, Е.А. Пономарьової, А.В. Божечкової, А.Ю. Кнобель, В.А. Садовничого, А.А. Акаєва, А.В. Коротаєва, С.Ю. Малкова, В.М. Гейця, О.Я. Базилінської, Г.Я. Глухої, А.О. Задой, Ю.С. Петруні, Л.С. Шевченко, А.А. Гриценка та інших.

У виборі найбільш прийнятної стратегії регулювання економічного зростання держава має на озброєнні різні теорії економічного зростання, які враховують потенційні можливості економіки й тривалі тенденції її розвитку, та викорис-

товують певні макроекономічні моделі, основною метою яких є визначення умов, необхідних для рівноважного зростання.

Роль держави у формуванні національної моделі економіки є визначальною на різних етапах розвитку. Теоретичні основи державного регулювання економікою, здатного стимулювати процес економічного зростання, закладені в працях Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, Й. Шумпетера, Дж. Хікса, Р. Харрода, Е. Домара, Р. Солоу, Е. Денісона, Л. Абалкіна, А. Ілларіонова, Г. Клейнера, П. Ромера, С. Кузнеця та інших.

Незважаючи на численну кількість праць українських та зарубіжних науковців з порушеного питання, конкретні напрями реформування сучасної української економіки для досягнення нею стійкого стану та процесу подальшого зростання потребують детального аналізу та теоретичного обґрунтування.

Отже, метою дослідження є отримання моделі економічного зростання, неперервної за часом, що є певною модифікацією моделі Р. Солоу, визначення параметрів стійкого стану економічної системи та дослідження різних варіантів регульованого державою процесу досягнення цього стану.

На нашу думку, при створенні багатопільових програм економічного зростання держави, які містять елементи державного регулювання, необхідно, в першу чергу, спиратися на певні розрахунки, які можливі завдяки створенню відповідних макроекономічних моделей.

У цьому сенсі достатньо привабливою є модель економічного зростання Р. Солоу, оскільки вона не є громіздкою, враховує чималу кількість факторів та на її основі можна отримати адекватні висновки і прогнози щодо подальшого розвитку економіки держави. Однак, на наш погляд, використання зазначеної моделі доцільне за умови врахування в ній фактора людського капіталу, ендогенного науково-технічного прогресу та його впливу на ефективність праці.

Враховуючи результати досліджень [1, с. 7–18; 2, с. 66–72], з метою одержання аналітичного вираження функції ендогенного науково-технічного прогресу, що адекватно відображає реалії економічного стану України, нами було обрано залежність $Y(t) = F(K(t), H(t), A(t)L(t))$, де $Y(t)$ – валовий внутрішній продукт, $K(t)$ – фізичний капітал (основні фонди), $H(t)$ – людський капітал, $L(t)$ – кількість зайнятих в економіці, $A(t)$ – функція науково-технічного прогресу.

Окремим випадком зазначеної залежності є виробнича функція Н. Менкью – Д. Ромера – Д. Вейла. Проте при її використанні нами було внесено певні корективи стосовно деяких її факторів, а саме людського і фізичного капіталів та науково-технічного прогресу.

На підставі запропонованого підходу до побудови та використання функції ендогенного науково-технічного прогресу нами одержано адекватний аналітичний опис валового внутрішнього продукту України [2, с. 73–75].

З урахуванням вищезазначених результатів для отримання моделі економічного зростання, що враховує можливість державного регулювання, далі модифікуємо певним чином модель Р. Солоу.

Зазначимо, що певну модифікацію моделі Р. Солоу було запропоновано

Н. Менкью, Д. Ромером, Д. Вейлем шляхом додаткового врахування факторів людського капіталу та ефективної праці [3, с. 105]. При цьому в моделі людський капітал розглядався як виробничий фактор, процес його накопичення був аналогічний фізичному капіталу. Частка випуску інвестувалась у розширення розмірів фізичного та людського капіталів, норми збереження розмірів фізичного та людського капіталів були екзогенними і сталими. Темп приросту науково-технічного прогресу і темп приросту населення також були екзогенними і сталими. Зношування фізичного і людського капіталів у моделі не враховувалися.

Отже, при модифікації моделі економічного зростання Р. Солоу [4, с. 105–112; 5, с. 15–18] врахуємо в ній додатково, як і Н. Менкью, Д. Ромер та Д. Вейл, фактори людського капіталу та ефективної праці, але, на відміну від зазначених авторів, врахуємо також зношування людського і фізичного капіталів та ендогенний характер науково-технічного прогресу, що реагує на зміни всередині економічної системи.

Так, стан економіки за модифікованою нами моделлю економічного зростання Р. Солоу задамо такими ендогенними факторами: Y – валовий внутрішній продукт, C – фонд невиробничого споживання, H – людський капітал, L – кількість зайнятих у національній економіці, K – фізичний капітал (основні фонди національної економіки), I_1 – інвестиції в основні фонди, I_2 – інвестиції в людський капітал, A – функція науково-технічного прогресу.

Крім цього, вказана модель економічного зростання враховуватиме такі екзогенні показники: μ – частка основних фондів, що вибули за рік, η – частка людського капіталу, що вибув за рік, δ – річний темп приросту кількості зайнятих, ρ_1 – (норма нагромадження) частка інвестицій в основні фонди у валовому внутрішньому продукті, ρ_2 – (норма нагромадження) частка інвестицій у людський капітал у валовому внутрішньому продукті. Зазначені екзогенні параметри зміню-

ються у таких межах: $0 < \mu < 1$; $0 < \eta < 1$; $0 < \rho_1 + \rho_2 < 1$, $0 < \rho_1, \rho_2 < 1$; $-1 < \delta < 1$.

Вважатимемо, що частки інвестицій в основні фонди та в людський капітал у валовому внутрішньому продукті є управляючими параметрами, тобто в початковий момент часу їх можна встановлювати управляючим органом економічної системи на будь-якому рівні з множини їх припустимих значень.

Управляючими параметрами в економіці є економічні параметри, змінюючи які, можна впливати на потік та напрям економічних процесів. Так, за допомогою управляючих параметрів можна, в тому числі, впливати на темпи економічного зростання, кон'юнктурні коливання, підтримувати збалансованість економіки. На нашу думку, при використанні в модифікованій моделі економічного зростання часток інвестицій в основні фонди та в людський капітал у валовому внутрішньому продукті як управляючих параметрів можна, змінюючи їх певним чином, відслідковувати їхній вплив на економічну систему.

Отже, маючи на меті певним чином модифікувати модель Р. Солоу, отримаємо модифіковану неперервну за часом модель економічного зростання:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = F(K_t, H_t, A_t L_t), \\ Y_t = I_t + C_t, \\ I_t = I_{1t} + I_{2t}, \\ I_{1t} = \rho_1 Y_t; \quad I_{2t} = \rho_2 Y_t, \\ \frac{dK_t}{dt} = -\mu K_t + I_{1t}, \quad K_t(0) = K_0, \\ \frac{dH_t}{dt} = -\eta H_t + I_{2t}, \quad H_t(0) = H_0, \\ \frac{dL_t}{dt} = \delta L_t, \quad L_t(0) = L_0, \end{array} \right.$$

де $0 \leq t \leq T$.

Наведемо структурну схему модифікованої моделі економічного зростання, неперервної за часом (рис. 1).

У зазначеній моделі державне регулювання національною економікою може здійснюватися за допомогою управляючих параметрів, а також завдяки врахуванню функції ендегенного науково-технічного прогресу, параметри якої містяться як у залишку Р. Солоу, так і у функції $\varphi_A(t)$.

Відмінністю отриманої нами модифікованої моделі економічного зростання від моделі Р. Солоу є врахування в ній факторів ефективної праці, людського капіталу, його зношування, інвестицій у людський капітал, ендегенного характеру науково-технічного прогресу.

Для зручності при подальших обчисленнях будемо використовувати одержану нами модифіковану модель економічного зростання у відносних показниках.

Визначення параметрів стійкого стану економічної системи [3, с. 94; 4, с. 41], яка передбачає стійкий розвиток національної економіки, зазвичай пов'язане з аналізом можливих варіантів функціонування економіки у майбутньому [6, с. 35–51; 7, с. 125, 331]. Тобто доцільним є застосування прогнозування розвитку національної економіки, що є комплексом аргументованих припущень, які виражені в якісній і кількісній формах та дають уявлення щодо можливих значень основних макроекономічних показників у майбутньому. Слід підкреслити, що майбутній стан національної економіки значною мірою визначається її минулим станом та сьогоденням. При цьому основними завданнями державного регулювання наперед виступають визначення цілісної картини стану національної економіки в майбутньому; одержання інформації щодо можливих траєкторій розвитку економіки держави в кількісних і якісних параметрах; оцінка ресурсів, які наявні у держави, для можливих варіантів розвитку національної економіки.

На наш погляд, у дослідженнях з визначення параметрів, які характеризують прогнозований економічний процес, до-

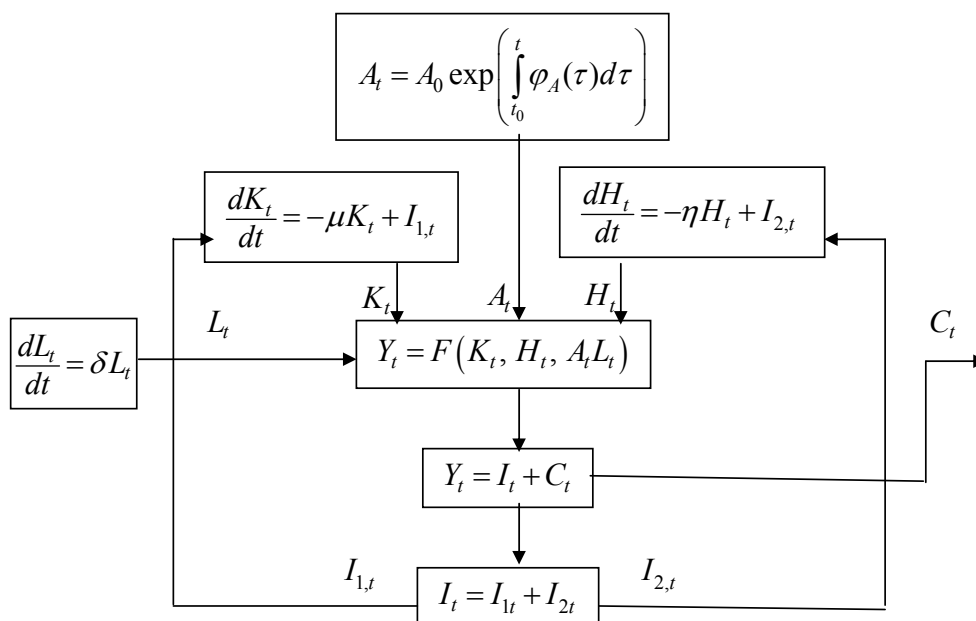


Рис. 1. Схема модифікованої моделі економічного зростання, неперервної за часом

цільно скористатися такими підходами. Так, перший підхід ґрунтується на прогнозуванні стійких тенденцій розвитку національної економіки і зводиться до перенесення залежностей, характерних для минулого і сьогодення, на майбутнє. Він покликаний забезпечити відповідність прогнозованих процесів реальним можливостям економічного розвитку. Другий підхід, що пов'язується з регульованою економікою, виходить з цілей розвитку, яких бажано досягти у прогнозованому періоді часу завдяки отриманню низки економічних показників певних нормативних значень, які забезпечать економічне зростання держави. Його зміст також враховує взаємозв'язок минулого, сьогодення і майбутнього, що проявляється у використанні певних економічних показників, нормативних значень, яких треба досягти в майбутньому, які враховують відповідну інформацію з минулого і сьогодення. Зазначений підхід покликаний уможливити перехід від вже сформованих тенденцій економічного розвитку держави до стану її економічного зростання.

Для отримання на основі комбінації першого та другого підходів прогнозних

розрахунків нормативних значень низки економічних показників, за яких буде забезпечено стан стійкого економічного розвитку держави, скористаємося отриманою нами модифікованою моделлю економічного зростання.

Так, одержимо значення параметрів стійкого стану економічної системи. Згідно з В.А. Колемаєвим [4, с. 41], який досліджував динамічні моделі макроекономіки, траєкторію руху вважатимемо стаціонарною, а економічну систему такою, що перебуває у стаціонарному режимі, якщо відносні показники, а саме випуск валового внутрішнього продукту національної економіки на одиницю ефективної праці y , капіталоозброєність одиниці ефективної праці фізичним капіталом k , озброєність одиниці ефективної праці людським капіталом h , інвестиції у фізичний капітал, що припадають на одиницю ефективної праці i_1 , інвестиції у людський капітал, що припадають на одиницю ефективної праці i_2 , споживання, що припадає на одиницю ефективної праці c , не змінюються за часом, тобто при $t \geq t_* \geq t_0$ вони є сталими. За цих умов спостеріга-

ється стійкий стан економічної системи. Зазначимо [4, с. 42], що при $t_0 < t_*$ в економічній системі буде відбуватися процес руху до стійкого стану.

Враховуючи вищевказане та результати проведеного обчислення, отримаємо систему рівнянь, що відповідає стійкому стану національної економіки:

$$\begin{cases} \rho_1 k^{\bar{p}} h^{\bar{q}} - (\mu + \delta + \varphi_A(t))k = 0, \\ \rho_2 k^{\bar{p}} h^{\bar{q}} - (\eta + \delta + \varphi_A(t))h = 0, \end{cases} \quad (1)$$

де \bar{p} , \bar{q} є точковими оцінками параметрів p , q .

Перше з рівнянь цієї системи показує, що інвестиції у фізичний капітал, які припадають на одиницю ефективної праці, повинні дорівнювати зменшенню капіталоозброєності одиниці ефективної праці фізичним капіталом внаслідок вибуття останнього з урахуванням впливу річного темпу приросту кількості зайнятих та науково-технічного прогресу. Аналогічно, друге рівняння системи визначає, що інвестиції у людський капітал, які припадають на одиницю ефективної праці, повинні дорівнювати зменшенню озброєності одиниці ефективної праці людським капіталом внаслідок вибуття останнього з урахуванням впливу річного темпу приросту кількості зайнятих та науково-технічного прогресу.

У свою чергу, Н. Менкью, Д. Ромером, Д. Вейлем [3, с. 91–104] з певної системи рівнянь модифікованої ними моделі Р. Солоу було отримано точку стійкого стану економічної системи. На відміну від вказаних, одержані нами рівняння системи (1) враховують частки основних фондів, що вибули за рік, і людського капіталу та ендегенний характер науково-технічного прогресу, який визначається через функцію $\varphi_A(t)$.

Далі для спрощення обчислень замість функції $\varphi_A(t)$ візьмемо середнє її значення за декілька останніх років, наприклад, за останні чотири роки, і позначимо $\bar{\varphi}_A$. Тоді з першого рівняння системи (1) маємо:

$$h = \left(\frac{\mu + \delta + \bar{\varphi}_A}{\rho_1} \right)^{1/\bar{q}} k^{(1-\bar{p})/\bar{q}} = u_1(k), \quad (2)$$

а з другого рівняння системи одержимо:

$$h = \left(\frac{\rho_2}{\eta + \delta + \bar{\varphi}_A} \right)^{1/(1-\bar{q})} k^{\bar{p}/(1-\bar{q})} = u_2(k). \quad (3)$$

Розглядаючи озброєність одиниці ефективної праці людським капіталом як функцію капіталоозброєності одиниці ефективної праці фізичним капіталом, проаналізуємо функції $u_1(k)$ та $u_2(k)$ і побудуємо у прямокутній системі координат Okh графіки залежностей (2)–(3) (рис. 2, 3).

Зазначені криві $u_1(k)$ та $u_2(k)$ на координатній площині Okh перетинаються у єдиній точці (k_*, h_*) (рис. 4), що визначає стійкий стан економічної системи, координати якої дорівнюють:

$$k_* = \left(\frac{\rho_2}{\eta + \delta + \bar{\varphi}_A} \right)^{\bar{q}/(1-\bar{p}-\bar{q})} \left(\frac{\rho_1}{\mu + \delta + \bar{\varphi}_A} \right)^{(1-\bar{q})/(1-\bar{p}-\bar{q})}, \quad (4)$$

$$h_* = \left(\frac{\rho_2}{\eta + \delta + \bar{\varphi}_A} \right)^{(1-\bar{p})/(1-\bar{p}-\bar{q})} \left(\frac{\rho_1}{\mu + \delta + \bar{\varphi}_A} \right)^{\bar{p}/(1-\bar{p}-\bar{q})}. \quad (5)$$

Значення k_* , h_* чутливо реагують на кожен з компонентів співвідношень (4)–(5). Наприклад, при зростанні одного або двох управляючих параметрів, величини k_* та h_* також будуть зростати.

На рис. 4 перша чверть координатної площини (k, h) , яка визначається умовами $0 \leq k, h < \infty$, розбита кривими (2)–(3) на чотири області. Рухаючись проти годинникової стрілки відносно точки (k_*, h_*) , маємо, відповідно:

першу область, де $dk/dt > 0$, $dh/dt > 0$;
другу область, де $dk/dt < 0$, $dh/dt > 0$;
третю область, де $dk/dt < 0$, $dh/dt < 0$;
четверту область, де $dk/dt > 0$, $dh/dt < 0$.

Виходячи з визначення виділених вказаним чином чотирьох областей, проаналізуємо в кожній з них характер руху

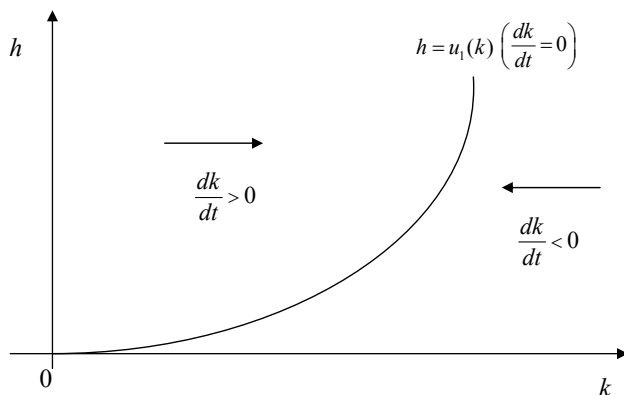


Рис. 2. Графік озброєності одиниці ефективної праці людським капіталом як функції капіталоозброєності одиниці ефективної праці фізичним капіталом $h = u_1(k)$

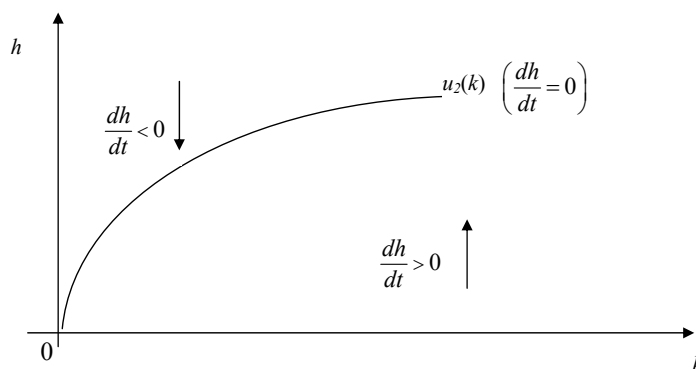


Рис. 3. Графік озброєності одиниці ефективної праці людським капіталом як функції капіталоозброєності одиниці ефективної праці фізичним капіталом $h = u_2(k)$

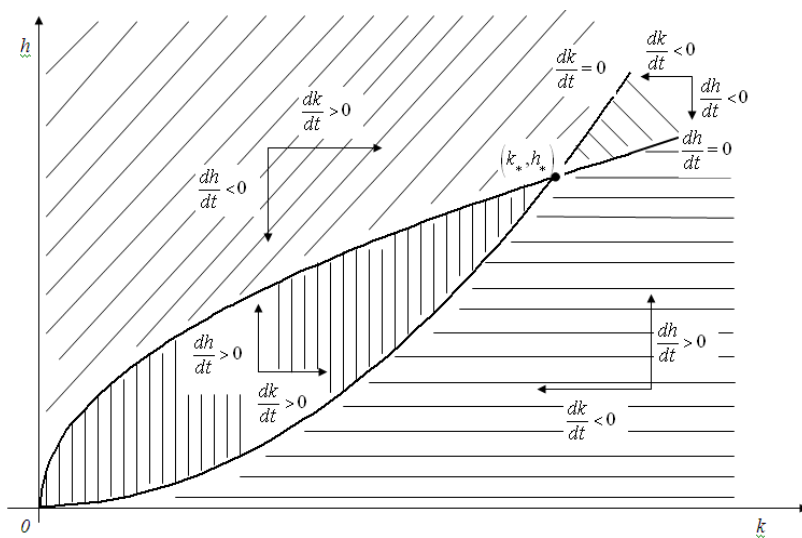






Рис. 4. Динаміка відносних показників k та h

 – перша область;
  – друга область;
 – третя область;
  – четверта область;
 (k_*, h_*) – точка, яка визначає стійкий стан економічної системи

проекцій певної точки (\hat{k}, \hat{h}) на координатні вісі. Так, якщо (\hat{k}, \hat{h}) належить першій області, то при зростанні часу проекції обрваної точки на координатній вісі Ok та Oh будуть монотонно зростати, якщо ж точка (\hat{k}, \hat{h}) належить третій області – монотонно спадати. Якщо точка (\hat{k}, \hat{h}) належить другій області, то при зростанні часу проекція точки на вісь Ok буде монотонно спадною функцією, а проекція на вісь Oh – монотонно зростаючою функцією. У випадку, коли (\hat{k}, \hat{h}) є точкою четвертої області, при зростанні часу її проекція на координатну вісь Ok буде монотонно зростаючою функцією, а на координатну вісь Oh – монотонно спадною функцією.

Наведений нами аналіз руху точки (\hat{k}, \hat{h}) у кожній з чотирьох введених областей дав змогу виділити такі їхні частини, де вказана точка при зростанні часу не зможе досягти стійкого стану економічної системи без того, щоб не перейти у сусідню виділену точкову множину. Для підтвердження зазначеного другу і четверту області розіб'ємо на три частини кожна, залишивши при цьому першу і третю області без будь-яких змін, утворивши точкові множини. На рис. 5 вказані вісім точкових множин \mathfrak{M}_i ($i=1, \dots, 8$):

перша точкова множина

$$\mathfrak{M}_1 = \{(k, h) : 0 < k < k_*, u_2(k) < h < u_1(k)\};$$

друга точкова множина

$$\mathfrak{M}_2 = \{(k, h) : 0 < k \leq k_*, 0 < h < u_1(k)\}$$

третя точкова множина

$$\mathfrak{M}_3 = \{(k, h) : k_* < k < \infty, 0 < h < h_*\};$$

четверта точкова множина

$$\mathfrak{M}_4 = \{(k, h) : k_* < k < \infty, h_* \leq h < u_2(k)\};$$

п'ята точкова множина

$$\mathfrak{M}_5 = \{(k, h) : k_* < k < \infty, u_2(k) < h < u_1(k)\};$$

шоста точкова множина

$$\mathfrak{M}_6 = \{(k, h) : k_* \leq k < \infty, u_1(k) < h < \infty\};$$

сьома точкова множина

$$\mathfrak{M}_7 = \{(k, h) : 0 < k < k_*, h_* < h < \infty\};$$

восьма точкова множина

$$\mathfrak{M}_8 = \{(k, h) : 0 < k < k_*, u_2(k) < h < h_*\}.$$

Розбиття на вісім точкових множин першої чверті координатної площини Okh дозволяє проаналізувати можливі траєкторії руху певної точки (\hat{k}, \hat{h}) до стійко-

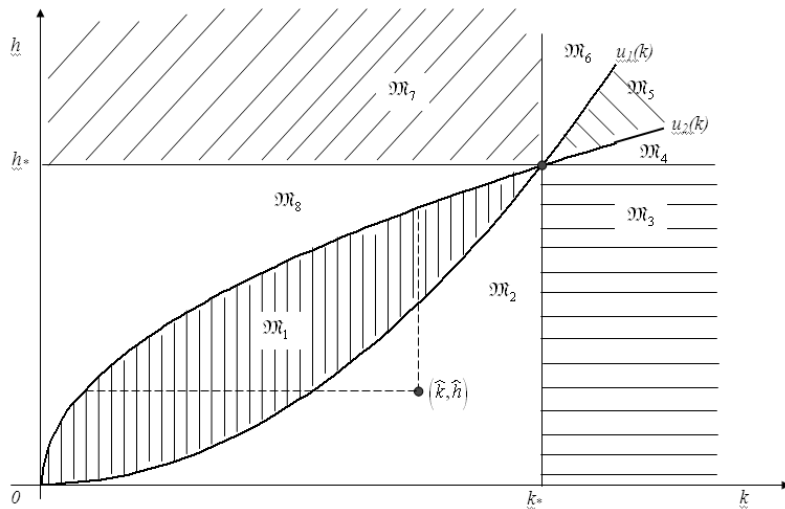


Рис. 5. Розбиття першої чверті координатної площини Okh на вісім точкових множин \mathfrak{M}_i ($i=1, \dots, 8$).

го стану економічної системи. Якщо точка (\hat{k}, \hat{h}) належить одній з точкових множин $\mathfrak{M}_1, \mathfrak{M}_3, \mathfrak{M}_5$ або \mathfrak{M}_7 , то при зростанні часу вона в змозі досягти положення (k_*, h_*) . У випадку, коли точка (\hat{k}, \hat{h}) належить одній з точкових множин $\mathfrak{M}_2, \mathfrak{M}_4, \mathfrak{M}_6$ або \mathfrak{M}_8 , при зростанні часу вона не зможе досягти положення (k_*, h_*) , якщо не перейде в одну з точкових множин з непарним індексом, яка межує з досліджуваною.

Отже, отримана нами модифікована модель економічного зростання уможливує здійснення державного регулювання національною економікою завдяки врахуванню впливу управляючих параметрів та ендогенного характеру науково-технічного прогресу.

Безсумнівно, мотивом здійснення інвестицій є отримання результату. Отже, роллю зазначених управляючих параметрів є визначення обсягів та напрямів інвестицій для прискорення процесу еко-

номічного зростання. Адже підтверджена відповідними розрахунками інформація стосовно поведінки управляючих параметрів моделі, в якій відтворено процес розвитку економічної системи та зміни в часі економічних показників, дозволяє здійснювати покрокову обґрунтовану та важену політику державного регулювання економічного зростання.

Крім того, нами при використанні модифікованої моделі економічного зростання, неперервної за часом, у відносних показниках визначено точку стійкого стану економічної системи та проаналізовано можливі варіанти руху до неї певної точки, що характеризує стан економічної системи в конкретний момент часу. Отримані результати ілюструють, яким чином можна досягти бажаного стану економічної системи, в тому числі шляхом регулювання державою інвестиційної політики.

Список використаних джерел

1. Вакарчук Т.С. Технологічний розвиток суспільства з урахуванням людського капіталу при дослідженні моделей економічного зростання / Т.С. Вакарчук // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 7–18.
2. Вакарчук Т.С. Державне регулювання та прогнозування розвитку національної економіки / Т.С. Вакарчук // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 66–75.
3. Шараев Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М.: Изд. дом ГУВШЭ, 2006. – 234 с.
4. Колемаев В.А. Математическая экономика: учебник для вузов / В.А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 240 с.
5. Колемаев А.В. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем / А.В. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 296 с.
6. Моришима М. Равновесие, устойчивость, рост / М. Моришима. – М.: Наука, 1972. – 282 с.
7. Столерю Л. Равновесие и экономический рост / Л. Столерю. – М.: Статистика, 1974. – 472 с.

References

1. Vakarchuk, T.S. (2014). Technological development of society based on human capital the study of models of economic growth. *Evropeiskii vektor ekonomichnogo rozvityku* [European vector of economic development], no. 1 (16), pp. 7-18 (In Ukrainian).
2. Vakarchuk, T.S. (2014). Government regulation and forecasting of development of the national economy. *Ekonomichnii nobelivskii visnik* [Economics Nobel Gazette], no. 1 (7), pp. 66-75 (In Ukrainian).

3. Sharaev, U.V. (2006). *Teoria ekonomicheskogo rosta* [The theory of economic growth]. Moscow, SUHSE, 234 p.
4. Kolemaev, V.A. (1998). *Matematicheskaya ekonomika* [Mathematical economics]. Moscow, UNITI, 240 p.
5. Kolemaev, V.A. (2005). *Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie. Modelirovanie makroekonomicheskikh processov i sistem* [Economic and mathematical modeling. Modeling of macroeconomic processes and systems]. Moscow, UNITI-DANA, 296 p.
6. Morishima, M. (1964). *Equilibrium, stability and growth*. The Institute of Social and Economic Research Osaka University, Oxford Press, 280 p.
7. Stoleru, L. (1974). *Ravnovesie i ekonomicheskii rost* [Equilibrium and economic growth]. Moscow, Statistics, 472 p.

Основной целью экономической политики любого государства является достижение устойчивого экономического роста. В результате исследования получена непрерывная по времени модель экономического роста, которая является определенной модификацией модели Р. Солоу. На базе модифицированной модели экономического роста определены параметры устойчивого состояния экономической системы. Проанализированы возможные варианты движения точки, которая характеризует экономическую систему в определенный момент времени, к достижению устойчивого состояния.

Ключевые слова: *модифицированная модель экономического роста, устойчивое состояние экономической системы.*

The main goal of economic policy of any country is to achieve sustainable economic growth. As a result of the study the time continuous model of economic growth, which is a certain modification of the model R. Solow, was obtained. Based on the modified model of economic growth parameters steady state economic system identified. Possible variants of the point, which characterizes the economic system at a given time, to achieve steady state analyzed.

Key words: *modified model of economic growth, steady state economic system.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 339.5(477)

А. О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ МАСШТАБИ, СТРУКТУРА І ТЕНДЕНЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню сучасних масштабів, географічної структури та основних тенденцій у зовнішній торгівлі України. Вивчення стану українського експорту та імпорту за останні п'ять років дозволило виявити не тільки ключові проблеми (значне скорочення масштабів зовнішньоторговельної діяльності, значне від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу), але й позитивні зрушення, які знайшли відображення перш за все у зміні географічної і товарної структури.

Ключові слова: зовнішня торгівля, географічна структура експорту та імпорту, структурні зрушення, зовнішньоторговельний баланс.

Вплив зовнішньої торгівлі на економічний розвиток країни є предметом особливої уваги економістів з часів меркантилізму. І хоча за останні 400–500 років відбулося значне переосмислення ролі експорту та імпорту в досягненні благополуччя тієї чи іншої країни, розроблено численні теорії, які обґрунтовують мотивацію виходу на зовнішні ринки, запропоновано та апробовано економіко-математичні моделі кількісної оцінки взаємозв'язку масштабів зовнішньоекономічної діяльності з динамікою економічного зростання проблема зовнішньої торгівлі залишається актуальною і сьогодні. Для України ця актуальність посилюється рядом обставин. По-перше, за останні 25 років наша країна стала досить інтегрованою у світове господарство, а тому вельми чутливою до тих змін та коливань, які відбуваються в ньому. І ці коливання впливають не лише на показники зовнішньоекономічної діяльності, але й на усю систему національних рахунків. По-друге, за останні роки змінилися умови ведення експортно-імпортної діяльності через підписання Україною цілого ряду міжнародних угод. 16 травня 2008 р. Україна офіційно приєдна-

лася до Світової організації торгівлі. У 2014 р. було підписано Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [1]. Ці події суттєво розширили експортні та імпортні можливості України, одночасно створивши й певні перешкоди. По-третє, особливістю останніх років стало зменшення території України, яка враховується при розрахунку обсягів зовнішньої торгівлі, у результаті окупації Криму та частини Донецької і Луганської областей. Усе це робить зміни умов експорту та імпорту надзвичайно динамічними та потребує оперативного оцінювання ситуації для своєчасної реакції на нові реалії.

Серед доробку українських науковців є чимало публікацій оцінки сучасного стану і тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України. Виділимо лише деякі з них. Уже буквально у перші місяці після подій весни 2014 р. П. Гайдуцький зробив спробу реалістично поглянути на перспективи торговельних відносин України з Росією та Європейським Союзом [2]. І хоча за два роки ситуація суттєво змінилася, деякі із застережень автора були

слухними. Зокрема про необхідність використання показників ефективності для оцінки наслідків структурних зрушень.

Досить цікавим є дослідження старшого наукового співробітника Служби інформаційно-аналітичного забезпечення Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського С. Кулицького, присвячене трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [3]. Однак не маючи інформації про початок дії Угоди про асоціацію з ЄС (вона набрала чинності лише з 1 січня 2016 р.), автор будує свої висновки більше на прогнозах, ніж на аналізі фактичних даних.

З аналогічною ситуацією зіштовхнулися й співробітники Міжнародного центру перспективних досліджень при підготовці інфографіки про динаміку української зовнішньої торгівлі у 2015 р. [4].

Метою нашої статті є виявлення тенденцій динаміки обсягів та структурних змін в українській зовнішній торгівлі товарами, а також факторів, що їх визначають.

Загально визнано описувати зовнішню торгівлю країни показниками обсягів, динаміки, структури та ефективності. У табл. 1 наведено обсяги українського експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту та сальдо торговельного балансу за останні роки.

На наш погляд, оцінювати масштаби зовнішньоекономічної діяльності лише за обсягами експорту, імпорту чи навіть зовнішньоторговельного обороту буде некоректно. Доцільно зіставляти ці показники з валовим внутрішнім продуктом. Оскільки експорт та імпорт враховується в доларах США, то й ВВП потрібно виразити в аналогічній валюті. Найпоширенішими варіантами є розрахунок ВВП за поточним курсом долара або за паритетом купівельної спроможності валют. На жаль, національна статистика не наводить жодного з цих варіантів. Тому будемо використовувати одну з міжнародних баз даних. Для цього випадку більш прийнятним буде розрахунок ВВП України за поточним курсом долара, який наводить Світовий банк, оскільки показники експорту та імпорту теж розраховуються за поточним курсом.

З даних, наведених у табл. 1, легко помітити, що спрямованість динаміки зовнішньоторговельного обороту України за останні роки повторювала динаміку ВВП: ці показники зростали до 2013 р. та почали різко зменшуватися в наступний період (див. рис. 1). Така синхронність змін призвела до відносно стабільної частки зовнішньоторговельного обороту у ВВП: у 2010 р. цей показник склав 82%, у 2013 р. – 77, у 2014 р. – 82, у 2015 р. – 78%.

Таблиця 1

Показники обсягів зовнішньої торгівлі України (млрд дол. США)*

Рік	Експорт	Імпорт	Зовнішньоторговельний оборот	Сальдо	ВВП
2010	51,43	60,74	112,17	– 9,31	136,42
2013	63,31	76,96	140,27	– 13,65	181,33
2014	53,90	54,43	108,33	– 0,53	131,80
2015	38,13	37,52	75,65	0,61	96,62
2016 (січень–липень)	19,54	20,49	40,03	– 0,95	–

Розраховано за: [5; 6].

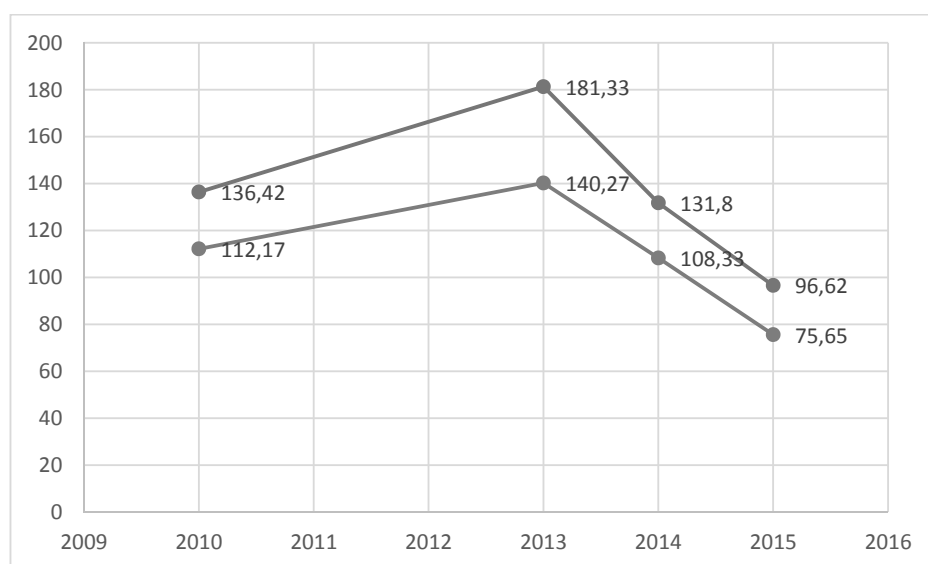


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту та ВВП України

З наведених даних можна зробити щонайменше три висновки:

1. Для української економіки властива тісна взаємозалежність зовнішньоекономічних та внутрішніх процесів. Підкреслимо, що у цій взаємозалежності не можна чітко виділити причину та наслідок, оскільки вони періодично міняються місцями. Так, якщо у період кризи 2009 р. причиною економічного спаду було саме погіршення умов зовнішньоекономічної діяльності, то скорочення експорту та імпорту в 2014–2016 рр. викликане, перш за все, спадом українського виробництва.

2. Останнє можна підтвердити тим фактом, що навіть трикратне падіння курсу гривні та значна переоцінка долара не викликали зростання експорту, а, навпаки, супроводжувалися його падінням. У 2015 р. валютний індекс, розрахований як співвідношення поточного ринкового курсу долара до паритету купівельної спроможності, в Україні становив 3,75 [7]. Це один з найвищих показників у світі! Однак навіть така надзвичайна переоцінка не змогла забезпечити

достатніх конкурентних переваг для українських експортерів.

3. Українська економіка є досить відкритою: зовнішньоторговельний оборот складає близько 80% ВВП (приблизно такий же показник, як і в Польщі). Тому вона не може бути захищеною від дії так званого закону вирівнювання цін, коли внутрішні ціни у різних країнах зближуються. Таке зближення передбачає й зменшення розриву між ринковим курсом іноземної валюти та паритетом купівельної спроможності. Це можливо або за рахунок зниження ринкового курсу долара, або за рахунок зростання внутрішніх цін. Оскільки важко очікувати значного зростання курсу гривні, то більш ймовірним сценарієм розвитку подій для України будуть суттєві темпи інфляції.

Разом з тим скорочення експорту та імпорту в останні два роки супроводжувалося певними зрушеннями як у географічній структурі, так і товарній. Табл. 2 містить інформацію щодо питомої ваги окремих країн та груп країн в українському експорті та імпорті. Очевидними є такі тенденції у структурних зрушеннях:

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньоторговельної діяльності України (%)*

Країна або група країн	Експорт					Імпорт				
	2010	2013	2014	2015	2016**	2010	2013	2014	2015	2016**
СНД	36,5	34,9	27,6	20,5	16,4	44,0	36,3	31,7	28,0	21,6
Росія	26,1	23,8	18,2	12,7	9,6	36,6	30,2	23,3	20,0	12,7
ЄС	24,6	25,5	31,5	34,1	38,1	31,5	35,1	38,7	40,9	44,6
Італія	4,7	3,7	4,6	5,2	5,6	2,3	2,7	2,8	2,6	3,5
Німеччина	2,9	2,5	3,0	3,5	4,1	7,6	8,8	9,9	10,6	10,9
Польща	3,5	4,0	4,9	5,2	6,0	4,6	5,3	5,6	6,2	6,8
Угорщина	1,7	2,5	2,8	2,4	3,2	2,0	1,8	2,7	4,3	2,3
США	1,6	1,4	1,2	1,3	1,1	2,9	3,6	3,5	4,0	4,9
Китай	2,6	4,3	5,0	6,3	6,3	7,7	10,3	9,9	10,1	11,8
Туреччина	5,9	6,0	6,6	7,3	6,2	2,1	2,4	2,4	2,3	2,8
Єгипет	2,6	4,3	5,3	5,5	6,6	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2

* Розраховано за: [5].

** За січень – липень.

– протягом усього періоду спостерігається стійка тенденція до зменшення питомої ваги в українській зовнішньоторговельній діяльності країн СНД в цілому та Російської Федерації зокрема. Частка останньої як в експорті, так і в імпорті, у 2016 р. порівняно з 2010 р. скоротилася майже втричі. Цікаво зазначити, що ця тенденція розпочалася ще задовго до підписання Угоди про асоціацію з ЄС, але реально прискорилося, починаючи з 2014 р. Незважаючи на це, навіть сьогодні Росія залишається найбільшим торговельним партнером України серед усіх країн світу, хоча досить близько до неї наблизилися Німеччина та Китай. Заради справедливості слід зазначити, що Україна зберігає торговельні відносини на попередньому рівні з окремими країнами СНД (Молдова), а з деякими навіть розширює. Так, питома вага Білорусі в українському імпорті у 2016 р. зросла до 7,5% проти 4,7% у 2010 р. [5];

– не менш стійкою була й тенденція до збільшення питомої ваги країн Європейського Союзу в українському експорті та імпорті. У 2014 р. вона вперше перевищила частку країн СНД. За останні ж два роки ситуація змінилася настільки, що тепер як в українському експорті, так і імпорті, питома вага країн СНД складає лише половину аналогічного показника країн ЄС. Найбільшими європейськими торговельними партнерами України є Німеччина, Польща, Італія та Угорщина;

– Україна є активним учасником світових торговельних процесів, а тому веде експортно-імпорتنу діяльність не тільки у країнах СНД та ЄС. Значними покупцями української продукції сьогодні є Китай, Туреччина, Єгипет, США. У 2016 р. питома вага Китаю в українському імпорті вже наблизилася до російського показника, і є усі підстави очікувати, що найближчим часом саме ця країна вперше стане найбільшим українським партнером з імпорту.

Не менш суттєві зміни відбулися й у товарній структурі українського експорту та імпорту (табл. 3). Перш за все, слід зазначити, що в експорті нашої країни домінуючою стає продукція, прямо чи опосередковано пов'язана із сільським господарством. Якщо у 2010 р. частка продуктів рослинного походження, жирів та олій, а також готових харчових продуктів складала 17,8%, то за 7 місяців 2016 р. вона досягла 38%. У цілому такі зміни слід оцінити як позитивні, оскільки Україна намагається використовувати свої конкурентні переваги, пов'язані зі сприятливими природними умовами для ведення сільського господарства. Разом з тим ще досить низькою залишається питома вага експорту товарів з високим вмістом доданої вартості (готових харчових продуктів), що може розглядатися як резерв для подальшого підвищення ефективності експорту сільськогосподарської продукції.

Товарна структура зовнішньоторговельної діяльності України (%)*

Назва товарів і товарних груп	Експорт					Імпорт				
	2010	2013	2014	2015	2016**	2010	2013	2014	2015	2016**
Продукти рослинного походження	7,7	14,0	16,2	20,9	20,0	2,6	3,5	3,7	3,1	4,0
у т.ч. зернові культури	4,8	10,1	12,1	15,9	15,5	0,2	0,4	0,7	0,4	0,6
насіння і плоди олійних рослин	2,1	3,2	3,1	3,9	3,2	0,3	0,5	0,6	0,6	1,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,1	5,5	7,1	8,7	11,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,6
Готові харчові продукти	5,0	5,6	5,7	6,5	6,4	4,1	4,2	4,8	4,3	4,5
Мінеральні продукти	13,1	11,8	11,3	8,1	7,5	34,8	29,1	29,6	31,2	18,8
у т.ч. руди, шлак і зола	5,0	6,2	6,4	5,8	5,3	1,8	1,0	1,2	1,6	1,3
нафта і продукти її перегонки	7,1	4,5	3,7	1,3	1,3	32,3	27,6	27,8	29,0	17,0
Продукти хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6,8	6,8	5,7	5,6	4,7	10,6	11,0	12,5	13,4	15,7
Недорогоцінні метали та вироби з них	33,7	27,8	28,3	24,8	23,7	6,8	6,5	6,1	5,3	6,1
у т.ч. чорні метали	28,4	22,6	23,9	21,2	20,6	3,2	2,9	2,4	1,8	2,2
вироби з чорних металів	3,9	4,1	3,1	2,4	1,9	1,5	1,6	1,5	1,4	1,7
Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	11,0	11,0	10,5	10,3	10,2	13,4	16,2	16,0	16,7	20,2
Засоби наземного транспорту	6,3	5,3	2,7	1,8	1,5	6,0	7,7	4,9	4,6	7,4

* Розраховано за: [5].

** За січень – липень.

До резервів можна віднести й використання ще однієї природної переваги. За запасами залізної руди Україна посідає третє місце у світі (після США та Австралії). На її частку припадає більше 10% світових запасів цієї сировини [8]. Однак в останні роки питома вага експорту руди та чорних металів має стійку тенденцію до зниження. Особливе занепокоєння викликає зменшення питомої ваги виробів з чорних металів. І проблема тут не стільки у тенденціях світових ринків (а вони реально зменшуються), скільки у низькій конкурентоспроможності української

продукції. І програє вона навіть не через високі витрати (ці витрати компенсуються переоціненим доларом), а через низьку якість продукції. Деіндустріалізація, яка реально відбувається в Україні протягом останніх двох десятиліть, позначилась і на структурі експорту.

Ще одним проявом цього явища можна вважати стабільно низьку питому вагу в експорті машин та обладнання – на рівні 10–11%. Про втрату ринків засобів наземного транспорту (перш за все російських) свідчить скорочення питомої ваги цього товару в чотири рази за

досліджуваний період. Враховуючи загальне скорочення експорту, можна говорити, що обсяги експорту засобів наземного транспорту скоротилися не менше, ніж у 6 разів.

У товарній структурі імпорту теж помітні як позитивні тенденції, так і негативні. До перших можна віднести, наприклад, збільшення питомої ваги машин, обладнання та механізмів. Негативним явищем у структурі імпорту можна вважати високу питому вагу готових харчових продуктів.

Чи не найважливішим показником результативності зовнішньої торгівлі є сальдо торговельного балансу. Протягом десяти років (починаючи з 2005 р.) Україна мала від'ємне сальдо. Часом воно сягало майже 20 млрд дол. на рік. У досліджуваному періоді свого максимуму від'ємне сальдо досягло у 2013 р. – 13,65 млрд дол. Зокрема у торгівлі з країнами СНД воно становило – 5,87 млрд дол. (у т. ч. з Росією – 8,16 млрд дол.), а країнами ЄС – більше – 10 млрд дол. (табл. 4).

Дещо кращою була ситуація у зовнішній торгівлі з іншими великими партнерами. Серед них найбільше негативне сальдо торговельного балансу було в торгівлі з Китаєм (–5,17 млрд дол.), тоді як турецький та єгипетський напрями торгівлі давав додатне сальдо.

За два наступні роки результати зовнішньоторговельної діяльності України докорінним чином змінилися. 2015 р. вперше за останні 10 років було закінчено з додатним сальдо торговельного балансу. Від'ємне сальдо у торгівлі з країнами СНД скоротилося вдвічі, у т. ч. з Росією – у три рази. Ще більш вражаючими були зміни у торгівлі з ЄС: від'ємне сальдо торговельного балансу скоротилося майже у 5 разів. Навіть у торгівлі з Китаєм стала помітною позитивна тенденція: у 2015 р. від'ємне сальдо торговельного балансу склало лише 26% від аналогічного показника у 2013 р. Усі ці факти можна сприймати як позитивні зрушення в українській зовнішній торгівлі.

Таблиця 4

Сальдо зовнішньоторговельної діяльності України (млрд грн)*

Країна або група країн	Сальдо зовнішньоторговельного балансу				
	2010	2013	2014	2015	2016**
СНД	– 7,95	– 5,87	– 2,39	– 2,68	– 1,22
Росія	– 8,77	– 8,16	– 2,35	– 2,67	– 0,71
ЄС	– 6,57	– 10,27	– 4,07	– 2,31	– 1,70
Італія	1,02	0,27	0,96	1,00	0,38
Німеччина	– 3,10	– 5,17	– 3,77	– 2,64	– 1,43
Польща	– 1,00	– 1,52	– 0,43	– 0,35	– 0,22
Угорщина	– 0,35	0,16	0,05	– 0,70	0,15
США	– 0,95	– 1,87	– 1,26	– 1,00	– 0,79
Китай	– 3,38	– 5,17	– 2,74	– 1,37	– 1,19
Туреччина	1,73	1,95	2,26	1,92	0,63
Єгипет	1,24	2,58	2,77	2,02	1,25
Усього	– 9,31	– 13,65	– 0,52	0,61	– 0,94

* Розраховано за: [5].

** За січень – липень.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Масштаби та динаміка зовнішньої торгівлі України мають жорсткий зв'язок з обсягом ВВП та його динамікою (розрахованою за поточним валютним курсом) та більш-менш вільні від коливань світової кон'юнктури. Тому шукати шляхи поліпшення показників зовнішньоторговельної діяльності потрібно, перш за все, всередині країни.

2. Географічні й товарні структурні зрушення у зовнішній торгівлі України в цілому мають позитивний характер. Вони відображають переорієнтацію експорту та імпорту на більш розвинені ринки, що, з одного боку, розширює потенційні можливості для збільшення зовнішньоторговельного обороту, а з іншого – створює певні додаткові перешкоди (підвищений рівень конкуренції, високі

вимоги до якості, нові процедурні бар'єри тощо). Аналіз показує, що незворотні зміни у структурі експорту та імпорту ще не відбулися та потенціал української економіки використовується не повністю.

3. Найбільшим позитивом останніх років є поліпшення сальдо зовнішньоторговельного балансу. Цей показник поліпшився як для торгівлі з окремими групами країн, так і в економіці України в цілому.

Отже, незважаючи на значне зменшення обсягів експорту та імпорту, за останні роки склалися в цілому позитивні «стартові умови» для формування нової географічної і товарної структури зовнішньої торгівлі України, яка б відповідала стратегічним цілям нашої країни та сьогоднішнім реаліям. Реалізація цих потенційних можливостей буде залежати, перш за все, від внутрішніх процесів, що відбуватимуться в нашій державі.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011

2. Гайдуцький П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2014. – № 38 (17 жовтня).

3. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>

4. Зовнішня торгівля України скоротилася на третину в 2015 році (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylasya-na-tretynu-v-2015-rotsi/>

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y/

7. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

8. Страны с крупнейшими запасами железной руды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/ratings/table_29472/

References

1. *Association agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part.* Available at: <http://euroa.com/association/> (Accessed October 5, 2016).

2. Gaydutskiy P. (2014) *Nevesela eiforiia zovnishnioi torgivli* (Sad euphoria of foreign trade), *Dzerkalo tygnia*, no. 38 (October, 17).

3. Kulchitckiy S. (2015) *Pytannia transformatsii ukrainskoi zovnishnioi torgivli na suchasnomu etapi* [The questions of transformation of Ukrainian foreign trade on the modern stage]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*. Available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf> (Accessed October 12, 2016).

4. *Zovnishnia torgivlia Ukrainy skorotylasia na tretynu v 2015 rotsi* (Foreign trade of Ukraine grew short on one third in 2015). Available at: <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylasya-na-tretynu-v-2015-rotsi/> (Accessed October 11, 2016).

5. *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed September, 15, 2016).

6. *The World Bank*. Available at: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&popular_type=series&ispopular=y/

7. *The World Factbook*. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>. (Accessed September 22, 2016)

8. *Strany s krupneishimi zapasami geleznoi rudy* [Countries with the largest supplies of iron-stone]. Available at: http://expert.ru/ratings/table_29472/ (Accessed October 5, 2016)

Статья посвящена исследованию современных масштабов, географической структуры и основных тенденций во внешней торговле Украины. Изучение состояния украинского экспорта и импорта за последние пять лет позволило выявить не только ключевые проблемы (значительное сокращение масштабов внешнеторговой деятельности, значительное отрицательное сальдо внешнеторгового баланса), но и позитивные сдвиги, которые нашли отражение прежде всего в изменении географической и товарной структуры.

Ключевые слова: *внешняя торговля, географическая структура экспорта и импорта, структурные сдвиги, внешнеторговый баланс.*

The article is sanctified to research of modern scales, regional pattern and basic tendencies in foreign trade of Ukraine. The study of the state of the Ukrainian export and import for the last five years allowed to educe not only key problems (considerable reduction of scales of foreign trade activity, considerable negative balance of foreign trade balance) but also positive changes that found a reflection foremost in the change of regional and commodity pattern.

Key words: *foreign trade, regional pattern of export and import, structural changes, foreign trade balance.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 339.9(44)

Ю.Ю. ХВАТОВ, кандидат економічних наук, доцент Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІКА ФРАНЦІЇ: ЕТАПИ І АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто основні етапи повоєнного економічного розвитку Франції, розроблено їх періодизацію, виявлено основні характерні риси і наслідки кожного з етапів. Аналізуються особливості галузевої структури економіки Франції. Виявлено спеціалізацію основних секторів її економіки. Оцінюються сильні і слабкі сторони французької фінансово-кредитної та податкової систем. Досліджено структуру зовнішньоекономічної та інноваційної систем Франції, визначено основні тенденції їх розвитку в майбутньому.

Ключові слова: економіка Франції, фінансово-кредитна і податкова системи Франції, інноваційна система Франції, зовнішньоекономічні зв'язки Франції.

Постановка проблеми. Економіка Франції, як і Німеччини, є ключовою економікою Європейського Союзу. Економічне і політичне значення Франції зросло після позитивних результатів референдуму про вихід Великобританії з ЄС, так званого Brexit. Тому розуміння процесів, які відбуваються в економіці цієї країни, є важливими не тільки для пізнання тенденцій розвитку Європи, а й усього світу.

Метою цієї статті є аналіз етапів розвитку і сучасного стану економіки Франції.

Особливості та етапи економічного розвитку. Економіка Франції (офіційна назва країни – Французька Республіка) займає 5-те місце у світі за обсягом номінального ВВП та 9-те місце за ВВП, розрахованим за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Середньорічні темпи приросту ВВП Франції у період 1998–2007 рр. повністю збігалися з темпами приросту ВВП в країнах Євросони – 2,4%. А в період 2008–2015 рр. економіка Франції зростала швидше економік країн Євросони [1].

За розрахунками МВФ, ВВП Франції у 2016 р. склав \$2,465 трлн, що відпо-

відає 2,3% світового ВВП (ВВП на душу населення \$38,173 тис., за ПКС – \$41,868 тис.) [2]. Станом на жовтень 2016 р. економіка Франції займала 2-ге місце в ЄС за ВВП і становила близько однієї п'ятої частини ВВП країн зони євро. Рівень інфляції у період 1998–2007 рр. був 1,7%, а останні три роки утримується в межах 0,1–0,6% при базовій обліковій ставці ЄЦБ на рівні 0%.

Хронологічно основні етапи розвитку економіки Франції після Другої світової війни пов'язані з економічною політикою урядів і президентів Франції та впливом зовнішніх факторів (табл. 1).

Галузева структура економіки. В наш час послуги є основним сектором економіки країни, на який припадає понад 78% ВВП. В обробній промисловості Франція є одним зі світових лідерів у сфері автомобільної, аерокосмічної, харчової промисловості, а також у виробництві косметики, предметів розкоші та залізничного транспорту (табл. 2). Крім того, Франція має висококваліфіковану робочу силу і максимальне число випускників вищих навчальних закладів на тисячу робітників у Європі.

Таблиця 1

Етапи економічного розвитку Франції

Період	Президент	Характеристика	Основні наслідки
Четверта республіка (1945–1959 рр.).	Венсан Оріоль, Рене Коті	Націоналізовані вугільна, газова, автомобільна й авіаційна промисловість, 5 найбільших банків, частина страхових компаній	Розпад колоніальної імперії, темп приросту ВВП – 3,8%, зменшення вивозу капіталу за кордон
Етап екстенсивного зростання і технічної модернізації (1959–1974 рр.).	Шарль де Голль, Жорж Помпиду	Політика «дирижизму»: індикативне планування на основі планів, розроблених Commissariat général du plan, заснування ЄЕС, масштабна індустріалізація країни, а також розвиток транспорту і ядерної енергетики	Девальвація франка на 12%, темп приросту ВВП – 4,8%, досягнення мінімального рівня безробіття – 1,8%
Етап уповільнення темпів економічного зростання (1974–1995 рр.)	Валері Жискар д'Естен, Франсуа Миттеран	«Політика жорсткої економії», переорієнтація експорту від традиційних партнерів (країн третього світу) в напрямі розвинених країн, масовий вивіз капіталу, полегшення імміграції	Темп приросту ВВП – 2,5%, ослаблення позицій Франції у світовій економіці з 6,6 до 5,7% світового ВВП, безробіття перевищило 10%
Жорстка ліберальна економічна політика (1995–2012 рр.)	Жак Ширак, Ніколя Саркозі	Приватизація, зниження ролі держави в економіці, заохочення приватних вкладень в НДДКР, зниження ролі профспілок у регулюванні ринку праці, введення євро	Число державних підприємств скоротилося в 1,8 раза, а їх частка в кількості найманих працівників з 10,5 до 5,2%, темп приросту ВВП – 1,8%
Соціалізація економіки (2012 р. – по наш час)	Франсуа Олланд	Підвищення податкової ставки на великі доходи, зниження частки атомної електроенергії з 75 до 50%, будівництво соціального житла, лібералізація ринку праці, стримування зростання заробітної плати	Темп приросту ВВП – 1,5%, низька інфляція – 0,7%, безробіття – 9,9%, державний борг – 90% ВВП

Таблиця 2

Структура економіки Франції у 2015 р.*

Галузь економіки	ВВП за секторами (%)	Робоча сила за секторами (%)
Сільське господарство, лісове господарство та рибальство	1,74	2,78
Промисловість і будівництво	19,49	17,39
Послуги	78,77	79,83

* Побудовано автором на підставі даних, наведених у [3].

Франція є найбільшою сільськогосподарською державою в Європейському Союзі. На неї припадає 16,3% сільськогосподарських земель. Обсяг сільськогосподарського виробництва склав у 2015 р. 75 млрд євро, що становило 18,3% сукупного виробництва країн ЄС [4].

Сільськогосподарські землі поділяються на орні землі (64,1%), полонини

(32,4%) та сади і виноградники (3,5%) [4]. Орні землі у Франції розташовані по обидва боки 45-ї паралелі північної кулі і знаходяться під впливом м'якого клімату, що дозволяє виробляти велике різноманіття продукції. Завдяки своєму клімату, ґрунтам і заморським територіям, Франція є єдиною європейською країною, здатною виробляти майже всі сільськогосподарські товари.

Франція спеціалізується на виробництві пшениці, цукрового буряку, картоплі, яловичини, молочних продуктів. А у 2013 р. Франція вийшла на перше місце у світі з вирощування винограду і виробництва вина, обійшовши свого вічного суперника Італію [5]. Тваринництво складає 45% у структурі сільськогосподарського виробництва.

В енергетичному секторі Франції переважає ядерна енергетика (78,4% від загального обсягу виробництва в 2014 р.). Крім цього, хоча Франція і посідає дев'яте місце у світі за виробництвом електроенергії, проте є найбільшим у світі її експортером, на якого припадає 20% світового експорту [6].

Операції з нерухомістю, торгівля, освіта та охорона здоров'я займають провідні місця у сфері послуг. Особливу роль в структурі економіки Франції відіграє туризм. Францію щорічно відвідує біля 85 млн іноземних туристів, що робить її найпопулярнішим туристичним напрямом у світі. Прямий внесок туризму у ВВП оцінювався в 2015 р. у 80,4 млрд євро або 3,7% ВВП і 4,2% зайнятих. Загальний же внесок (враховуючи придбання нових літаків, будівництво нових готелів, роботу служб безпеки, ІТ-послуги і т. д.) складає 199,3 млрд євро (9,1% ВВП) з прогнозованим зростанням до 259,6 млрд євро (10,0% ВВП) у 2026 р. [7].

У структурі виробленого у 2015 р. ВВП переважають такі галузі економіки (табл. 3).

Фінансово-кредитна і податкова системи. Фінанси Франції – це велика, складна й інтегрована, як вертикально, так і глобально, система. У ній домінують п'ять банківських груп, які акумулюють 47,6% активів усіх банків Франції [8]. Чотири з них – BNP Paribas, Groupe Crédit Agricole, Groupe BPCE, Société Générale – віднесені Радою з фінансової стабільності до глобальних системно значущих банків [9].

На думку експертів МВФ, «французькі банки показали значну стійкість в умовах світової фінансової кризи, але стикаються з проблемами» [10]. Французька банківська система часто характеризується як система «універсальних банків». Цей термін стосується надання фінансових по-

слуг банками різним клієнтам – від домашніх господарств, до малих та великих компаній. У той час як фінансові ринки забезпечують більшу частку фінансування для великих компаній, банки відіграють важливу роль у фінансуванні домашніх господарств, малих і середніх підприємств.

Французькі банки мають ряд унікальних особливостей, у тому числі і досвід в проектному фінансуванні. Наприклад, згідно з IJGlobal, три французькі банки Crédit Agricole, BNP Paribas і Société Générale входять до складу десяти провідних банків у фінансуванні проектів по усьому світу [11]. Франція – це єдина європейська країна з більшістю (60%) депозитів і кредитів під керуванням кооперативних банків, тобто тих, які належать їх клієнтам. Французька фінансово-кредитна система інтегрована в міжнародну: великі компанії і банки зазвичай мають доступ до міжнародних ринків.

Сумарні активи фінансово-кредитної системи Франції складають понад 12 трлн євро, що більш ніж в шість разів перевищує її ВВП [11]. Франція має один з найбільших страхових ринків у світі; другий у Європі після Люксембургу ринок фондів взаємних інвестицій (mutual fund industry) і добре розвинені ринки цінних паперів та фінансову інфраструктуру. Французькі банки є одними з найбільших контрагентів на міжнародних ринках похідних фінансових інструментів (табл. 4).

За останні десять років кількість банків скоротилася на 13%, а їх частка в сукупних фінансових активах фінансово-кредитної системи Франції збільшилася з 50 до 56%, при цьому частка іноземних банків у сукупних банківських активах збільшилася з 15 до 18%.

Державний бюджет Франції протягом останніх сорока років є дефіцитним. У 2015 р. він склав 83 млрд євро, що відповідає 3,6% ВВП. Він становив у середньому – 2,2% ВВП з 1959 по 2015 рр., досягнувши рекордного високого рівня +1,5% ВВП у 1959 р. і рекордно низького рівня – 7,2% у 2009 р. [11].

Податки та збори у Франції становлять близько 90% доходної частини

Таблиця 3

Структура ВВП Франції, 2015 р.*

Галузь економіки	Обсяг виробництва, млрд євро
Сільське господарство, лісове господарство та рибальство	33,9
Оптова та роздрібна торгівля	199,5
Готелі і заклади харчування	55,0
Інформація та зв'язок	96,8
Фінансова діяльність та страхування	87,4
Операції з нерухомістю	248,8
Професійні, наукові та технічні послуги	145,0
Адміністративні, охоронні послуги	105,4
Державне управління, оборона, обов'язкове соцзабезпечення	158,4
Освіта	105,5
Охорона здоров'я	184,2
Промислове виробництво	219,0
Будівництво	106,2
Електро-, газо- і водопостачання	53,0
Транспорт	90,9

* Побудовано автором на підставі даних, наведених у [3].

Таблиця 4

Структура фінансово-кредитної системи Франції *

Фінансово-кредитні організації	Кількість	Частка в активах (%)	Концентрація **
Банки	284	55,9	8
Кредитні спілки	96	15,6	–
Фінансові компанії	279	7,1	–
Спеціалізовані і муніципальні фінансові інститути	21	0,2	–
Фірми на ринку цінних паперів	97	2,9	2
Страхові компанії	346	18,3	20

* Побудовано автором на підставі даних, наведених у [10].

** Концентрація: число установ із 75% від загального обсягу активів.

бюджету, а податкова система Франції є дворівневою і передбачає сплату податків у загальнодержавний і місцевий бюджети, а також внески до фондів соціального призначення (понад 40% загальної суми обов'язкових платежів). У 2014 р. Франція займала друге місце в ЄС, після Данії, за величиною податкового навантаження порівняно з ВВП – 45,9%, і це співвідношен-

ня зростає в річному численні з 2009 р. більш швидкими темпами, ніж в середньому по ЄС [8].

Франція – це батьківщина податку на додану вартість (Моріс Лоре, міністр економіки, фінансів і промисловості Франції презентував цей податок у 1954 р.), і, мабуть, тому податки на споживання у загальній сумі державних доходів, на відміну від багатьох західноєв-

ропейських країн, перевищують частку прямих податків. Усі закони, які стосуються введення нових або відміни старих податків, а також порядок їх адміністрування, щорічно затверджуються парламентом при прийнятті державного бюджету. Парламент відповідає за прийняття законів (які можуть бути запропоновані урядом або самим парламентом). Проте закон повинен бути підписаний президентом перш ніж він зможе набрати чинності. Головне управління державних фінансів (Direction Générale des Finances Publiques) несе відповідальність за адміністрування і збір податків.

Податок на додану вартість (TVA, *taxe sur la valeur ajoutée*) становить 20%. Існують дві понижені ставки: 10% для книг, проживання в готелях, місцевого громадського транспорту, харчування в ресторанах, а також для деяких фармацевтичних товарів; і 5,5% для більшості продовольчих товарів і товарів широкого вжитку. Пільгова ставка 2,1% застосовується тільки для ліків, що відпускаються за рецептом і які охоплюються програмами соціального захисту [13].

До загальнодержавних податків також відносять: податок на прибуток фізичних осіб, який обчислюється за прогресивною шкалою від 0 до 45%; стандартний податок на прибуток корпорацій, який дорівнює 33,1%, податок на дивіденди від 0 до 33% і на роялті 33,33%, а також акцизний збір на нафтопродукти.

Існує величезна кількість місцевих податків. До основних відносять: земельний податок на забудовані ділянки і земельний податок на незабудовані ділянки (оподатковується 50–80% кадастрової або орендної вартості нерухомості, земельних ділянок); професійний податок на самозайнятих (письменники, журналісти, художники, артисти та ін.); податок на житло, який застосовується до всіх будівель достатньою мірою умебльованих і сплачується з боку будь-якої особи (власника,

орендаря, мешканця). Місцеві органи самоврядування самостійно встановлюють місцеві податки, їх ставки та порядок стягнення.

До внесків у фонди соціального призначення відносять: чотири різних внески, основним з яких є загальний соціальний внесок (CSG). Встановлений законом про фінансування у 1991 р. загальний соціальний внесок (CSG) сплачується фізичними особами, які проживають у Франції, і отримують вигоду від обов'язкового медичного страхування. У середньому кожен француз сплачує приблизно 20% від своїх доходів у фонди соціальної безпеки.

З точки зору ведення бізнесу французька податкова система є складною, з високими граничними ставками і адміністративними витратами. Згідно зі звітом «Ведення бізнесу 2017» від Світового банку, Франція займає 63-тє місце в розділі «Сплата податків» із загальної податковою ставкою на прибуток 62,8%, при середній ставці по країнах-членах ОЕСР у розмірі 40,9% [14].

Національна інноваційна система. За даними щорічного огляду розвитку інноваційних систем Європейської комісії Франція займає 11-тє місце, трохи вище середнього показника по ЄС [15]. Загальні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) у відношенні до ВВП французької економіки складають 2,3% від ВВП у 2014 р. (національно встановлена мета 3% у 2020 р.), показуючи стабільне але повільне зростання порівняно з рівнем 2008 р. (2,06%). Із 46,5 млрд євро витрат Франція займає друге місце в Європі, після Німеччини, і шосте місце серед країн світу за витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Вона має велику наукову базу, добре оснащену науково-дослідну інфраструктуру світового класу. Проте наукові показники Франції середні з точки зору віддачі наукової роботи і виробничої бази. Витрати бізнесу на НДДКР збільшилися з докризовим періодом і складають 1,5%

від ВВП у 2014 р., порівняно з 1,3% у 2008 р. Державні інвестиції у НДДКР стабільні з 2009 р. і складають 0,8% від ВВП [8].

Рівень бізнес-витрат на НДДКР відносно низький у Франції порівняно з іншими розвинутими країнами. Це пов'язано з галузевою структурою економіки, де високотехнологічні виробничі сектори являють собою відносно скромну частку. З точки зору галузей промисловості витрати французького бізнесу в НДДКР переважають у виробництві транспортних засобів (15,0% від загального обсягу), літаків і космічних апаратів (10,6%) і фармацевтичної продукції (10,3%) [16].

В останні роки Франція істотно переглянула свою інноваційну систему: створено нові заклади і механізми фінансування; розроблено у 2004 р. політику кластерів конкурентоспроможності (*rôles de compétitivité*) і в 2010 р. програму «Інвестиції в майбутнє» (*Investissements d'Avenir*); забезпечено більшу автономію для університетів, посилюється використання податкового кредиту на дослідження (CIR) та інноваційного податкового кредиту.

Зовнішньоекономічні зв'язки.

У 2015 р. Франція посідала 5-те місце у світі за обсягом товарного експорту (\$573 млрд, 3,5% світового експорту) і 4-те – за обсягом імпорту (\$651 млрд, 3,9% світового імпорту) [17]. Франція експортує в основному літальні апарати (13% від загального обсягу експорту), продукти харчування (10%), хімічні речовини (9%), промислове і сільськогосподарське обладнання (8%), комп'ютери, електроніку (7%), вироби з металу (7%), фармацевтичні препарати (6%), транспортні засоби (6%), текстильні вироби, одяг (5%) і електроустаткування (4%). Дві третини збільшення французького товарного експорту в 2013–2015 рр. припадає на три товарні групи: «повітряні і космічні літальні апарати», «транспортні засоби» та «ювелірні вироби і біжутерія». Основні партнери по експорту: Німеччина

(13,9%), США (8,4%), Іспанія (6,3%), Великобританія та Італія (по 6,2% кожна).

До числа основних імпортних статей відносять: комп'ютери, електроніку (9% від загального обсягу імпорту), промислову та сільськогосподарську техніку (8%), продукти харчування, хімічні речовини, текстиль, одяг, літальні апарати, транспортні засоби, природні вуглеводи (по 7%). Основні партнери по імпорту: Німеччина (14,9%), США (8,9%), Китай (8,1%), Італія (6,4%) та Бельгія (6,2%) [17].

Зовнішньоторговельний баланс Франції протягом останнього десятиріччя є дефіцитним і склав у 2015 р. \$78,4 млрд. Найбільший дефіцит зовнішньої торгівлі Франція мала з Китаєм – \$31,3, Німеччиною – 17,3 млрд, та США – 10,1 млрд, а найбільший профіцит – з Великобританією – 13,8 млрд, Об'єднаними Арабськими Еміратами – 7,6 млрд і Гонконгом – \$ 4,5 млрд [17].

Протягом останніх років Франція стабільно входить до першої десятки країн за залученими прямими іноземними інвестиціями (ПІІ), середньомісячний обсяг яких становив 2,7 млрд євро в період 1993–2016 рр., досягнувши найвищого рівня у 20,9 млрд євро в червні 2008 р. і рекордно низького рівня у 8,8 млрд євро в жовтні 2008 р. На фінансовий сектор і сектор бізнес-послуг припадає 80% накопичених ПІІ. За обсягом закордонних ПІІ Франція входить до п'ятірки провідних країн світу з обсягом в \$1,5 трлн у 2015 р. [17] Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу станом на вересень 2016 р. зріс до рекордних за останні два роки \$3,4 млрд, що складає майже 2% ВВП країни [12] (табл. 5).

За індексом глобальної конкурентоспроможності Франція посідає 21-ше місце у світі, причому за розвитком інфраструктури – 7-ме, інновацій – 17-те, за ефективністю товарних ринків – 31-ше, за розвитком фінансових ринків – 31-ше, а за ефективністю ринку праці лише 51-ше місце [18, с. 178].

Основні зовнішньоекономічні показники економіки Франції *

Показник	Значення
Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу	– 2% ВВП
Дефіцит ЗТ балансу	– 0,8% ВВП
Консолідований зовнішній борг	174,3% ВВП
Державний борг	96,4% ВВП
Чистий приплив ПІІ	1,0 % ВВП
Чиста міжнародна інвестиційна позиція	– 19,6% ВВП
Офіційні резервні активи	\$153,9 млрд
Монетарне золото	2 436 т.

* Побудовано автором на підставі даних, наведених у [8; 12; 19].

Таким чином, Франція у своєму повенному економічному розвитку пройшла етапи як екстенсивного, так і інтенсивного зростання, переходячи від політики «дирижизму» і націоналізації до приватизації

і соціально орієнтованої ринкової економіки, сформувавши, в результаті, одну з найефективніших, конкурентних і привабливих моделей соціально-економічного розвитку в сучасній світовій економіці.

Список використаних джерел

1. World economic outlook. October 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/text.pdf> (Accessed 9 January 2017).
2. IMF Report for Selected Countries [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata> (Accessed 9 January 2017).
3. OECD Statistics database [Electronic resource]. – Access mode: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60702> (Accessed 9 January 2017).
4. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/main-tables> (Accessed 9 January 2017).
5. Food and agriculture organization of the UNs statistics division [Electronic resource]. – Access mode: <http://faostat3.fao.org/download/Q/QD/E> (Accessed 9 January 2017).
6. Key world energy statistics. International Energy Agency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).
7. The World Travel & Tourism Council: Travel & tourism economic impact 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.wttc.org/-media/files/reports/economic-impact-research/countries-2016/france2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).
8. European Commission: Country Report France 2016 [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cr2016_france_en.pdf (Accessed 9 January 2017).
9. FSB: 2015 update of list of global systemically important banks (G-SIBs) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/2015-update-of-list-of-global-systemically-important-banks-G-SIBs.pdf> (Accessed 9 January 2017).
10. IMF: France: Financial System Stability Assessment [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12341.pdf> (Accessed 9 January 2017).
11. United Nations Environment Programme, 2015: France's Financial (Eco)system [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.actu-environnement.com/media/pdf/news-25728-etude-cas-france.pdf> (Accessed 9 January 2017).

12. Trading economics overview [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.tradingeconomics.com/france/government-budget> (Accessed 9 January 2017).
13. Taxation and investment in France 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-france-guide-2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).
14. Doing Business 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.doingbusiness.org> (Accessed 9 January 2017).
15. European Innovation Scoreboard 2016 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.knowledgetransferireland.com/About_KTI/Reports-Publications/European-Innovation-Scoreboard-2016.pdf (Accessed 9 January 2017).
16. Research and Innovation performance in Country Profile [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2014/countries/france.pdf> (Accessed 9 January 2017).
17. International Trade Centre (ITC) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx (Accessed 9 January 2017).
18. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum Geneva, 2016. – 400 p.
19. IMF: International Reserves and Foreign Currency Liquidity [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/fra/eng/curfra.htm#I> (Accessed 9 January 2017).

References

1. World economic outlook. October 2016. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/text.pdf> (Accessed 9 January 2017).
2. IMF Report for Selected Countries. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata> (Accessed 9 January 2017).
3. OECD Statistics database. Available at: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60702> (Accessed 9 January 2017).
4. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/main-tables> (Accessed 9 January 2017).
5. Food and agriculture organization of the UNs statistics division. Available at: <http://faostat3.fao.org/download/Q/QD/E> (Accessed 9 January 2017).
6. Key world energy statistics. International Energy Agency. Available at: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).
7. The World Travel & Tourism Council: Travel & tourism economic impact 2016. Available at: <https://www.wttc.org/-media/files/reports/economic-impact-research/countries-2016/france2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).
8. European Commission: Country Report France 2016. Available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cr2016_france_en.pdf (Accessed 9 January 2017).
9. FSB: 2015 update of list of global systemically important banks (G-SIBs). Available at: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/2015-update-of-list-of-global-systemically-important-banks-G-SIBs.pdf> (Accessed 9 January 2017).
10. IMF: France: Financial System Stability Assessment. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12341.pdf> (Accessed 9 January 2017).
11. United Nations Environment Programme, 2015: France's Financial (Eco)system. Available at: <http://www.actu-environnement.com/media/pdf/news-25728-etude-cas-france.pdf> (Accessed 9 January 2017).
12. Trading economics overview. Available at: <http://www.tradingeconomics.com/france/government-budget> (Accessed 9 January 2017).

13. Taxation and investment in France 2016. Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-franceguide-2016.pdf> (Accessed 9 January 2017).

14. Doing Business 2017. Available at: <http://www.doingbusiness.org> (Accessed 9 January 2017).

15. European Innovation Scoreboard 2016. Available at: http://www.knowledgetransferireland.com/About_KTI/Reports-Publications/European-Innovation-Scoreboard-2016.pdf (Accessed 9 January 2017).

16. Research and Innovation performance in Country Profile. Available at: <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2014/countries/france.pdf> (Accessed 9 January 2017).

17. International Trade Centre (ITC). Available at: http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx (Accessed 9 January 2017).

18. The Global Competitiveness Report 2016-2017. World Economic Forum Geneva, 2016, 400 p.

19. IMF: International Reserves and Foreign Currency Liquidity. Available at: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/fra/eng/curfra.htm#I> (Accessed 9 January 2017).

The article describes the main stages of the post-war economic development of France. The article developed their periodization, identified the main characteristics and effects of each of the stages. The analysis of the characteristics of the branch structure of the French economy was conducted. Revealed specialization major sectors of the economy. The strengths and weaknesses of the French financial-credit and tax systems are analyzed. The structure of foreign trade and innovation system of France were investigated.

Key words: *France economics, finance system in France, tax system in France, the French innovation system, foreign economic relations of France.*

Одержано 09.10.2016.

УДК 339.9(477)

A. PALLADIN, post-graduate student of Alfred Nobel University

THE EU PROJECTS AND INSTITUTIONAL CHANGES IN UKRAINE

This article discusses the involvement of the European Union in Ukraine. It examines an institutional basis and results of projects between the Union and actors on the recipient side, both at governmental and non-governmental levels. A special attention is given to the ENP and DCFTA framework. Finally, the paper offers some practical recommendations on how to raise the effectiveness of the EU policies in Ukraine.

Key words: *institutional development, policy changes, EU projects in Ukraine, ENP, DCFTA.*

Identifying the problem

Institutional changes are a long process, which requires a careful consideration of domestic starting conditions. This process may speed up with the external help and involvement of more advanced partners. Throughout more than fifteen years many international actors including the European Union and its separate bodies have been attempting to facilitate the institutional transformation of Ukraine, both at government and societal levels. With billions of euros allocated to improving transparency, fighting corruption and awakening active social participation, the effectiveness of these efforts remains highly questionable. The purpose of this article, therefore, is to provide an analysis of effectiveness of the EU involvement in Ukraine and seek to answer the following questions:

– What causes and factors make the EU involvement in Ukraine not effective enough?

– What and how must change in the EU approach to allow for an institutional shift in Ukraine?

Literature Review

The issue of the European Integration and Institutional changes is being widely discussed. Yet, the emphasis has been often put on the aggregate level of analysis – Gawrich

et al. [10], and historical review (Kuzio, Taras) [16]. Also, the Institute of Economic Research and political Consultations prepared a report on the economic effects of the Association Agreement [17], yet the analysis of the exact projects in the framework of the ENP / DCFTA is virtually lacking. At the same time, looking inside the framework agreed could enlarge our understanding of the efficiency of EU endeavors here. This necessitates writing the current article and articulates its actuality.

Partnership and Cooperation Agreement

Political dialogue between the EU and Ukraine began with the 1994 (1998) Partnership and Cooperation Agreement (PCA), which focused on the economic relations while leaving democratization issues on the very surface. Institutional framework for political discussions was modest too and was limited to annual meetings between the EU Troika and Ukrainian leadership, and some inter-ministerial consultations. [1] As said, the PCA primarily targeted at the political elites of Ukraine and paid little if any attention to institutional changes on the societal and structural levels¹. The bilateral institutions for both the PCA (as well as those of the later accepted ENP) are the EU–Ukraine Co-operation Council or

¹ The mood that is likely to have prevailed until nowadays.

Co-operation Committees, and formal EU linkages, i.e. the Troika and the Presidency.

The 2005 EU-Ukraine Action Plan sets, among others, the tasks of gradual approximation of Ukrainian legislation, norms and standards with those of the European Union; further reinforcing administrative and judicial capacity and transparent and predictable business conditions, simplified administrative procedures and by the fight against corruption.

The PCA Agreement expired in 2008 and was subsequently substituted by the European Neighborhood Policy Agreement (ENPA) within the Eastern Partnership. The Eastern Partnership or the EaP is an initiative of the European Union regarding the post-Soviet states of Armenia, Azerbaijan, Belarus², Georgia, Moldova, and Ukraine, intended to provide a platform for discussions on economic cooperation and trade, as well as common border controls, travel agreements, and democracy promotion.

Besides, talks on the Association Agreement with Ukraine started in 2008 and materialized only by March-June 2014. Once ratified by the member states, the Agreement will facilitate trade and economic cooperation as well as legislative normalization. Yet, the dimension of democracy promotion in the Agreement is opaque and lacks a concrete agenda.

Unlike the PCA, the ENP Action Plan (AP) upgraded the scope and intensity of political co-operation and aimed at “strengthening the stability and effectiveness of institutions ... and the rule of law”. Furthermore, the AP envisages several concrete demands and rewards to in Ukraine, but it contains no substantial linkages.

Economic interests often define the promoting agenda of international interests. They can understand them in terms of maximizing ‘aggregate welfare gains’ or minimizing domestic losses from engaging into reforms promotion, not the least for the ruling elites in the actor country [2, pp. 528–530]. Thus, the cost-benefit analysis will determine the nature and degree of

involvement into international practices. In general, until 2015 the following distinct characteristics could portray the EU presence in Ukraine:

- material interests prevail over democratic values, the presence of double standards;
- the lack of the coordinated unanimous policy;
- the lack of visibility of concrete projects;
- rhetoric prevails over concrete actions;
- the status quo prevails over institutional changes;
- “neither stick nor carrot”, i.e. the lack of concrete incentives and enforcement mechanisms for Ukrainian elites to facilitate reforms.

European Neighborhood Policy

Until 2004 two factors defined the EU involvement in Ukraine: secure border controls and gas supplies, as well as the “Russia-first” policy [3]. Both Russia and Ukraine have been mainly the material bases for the EU, yet a) Russia’s economy has been much bigger, and b) Russia could provide a strategically more important resource – energy.

Unfortunately for Ukrainians, many EU members still consider(ed?) Ukraine as the Russian sphere of influence, which also fits perfectly into the realist explanation on security interests. Europeans have been wary (and not in vain) that democratic changes in Ukraine would undermine the status quo, and would put the settled relations into uncertainty. Yet, ten years later this outcome would be marking the shifts of the century in the three-player relationships, where the EU would again show lack of determinacy.

The EU is far from being a homogenous entity, and an economic agenda is different in EU member states. While the Eastern members like Poland and the Baltic states have been advocating for the deeper integration with Ukraine, so far as to even offer her the membership perspective, the Western European countries such as France

² Excluded from the ENP due to political reasons and greater reintegration with Russia

and Germany have been wary about this. The two countries also have huge investments and economic interests in Russia, making it the first priority³. Further, Ukraine's interests to decrease its dependence on the Russian gas conflict with the EU's interests to have Ukraine as a bridge between Brussels and Moscow and not as a source of conflict. Finally, the EU countries, especially in Western Europe, do not want to depend solely on the United States, despite a substantial amount of cooperation and trade going on. Such attitude substantially limits any positive intentions to advocate for institutional changes and promote democratic values in Ukraine. We claim that it is not only a limited receptiveness of the Ukrainian elites, which aggravates the situation, but also the EU's quite limited scope of involvement.

Speaking in terms of feasible actions, we will discuss the European involvement with regard to the European Neighborhood Policy (ENP) and the Union's response to dramatic changes in Ukraine between 2004 and 2016.

Between 2007 and 2016, some 35 ENP projects in which Ukraine took part, were completed. The majority of these projects emphasized the technical cooperation (air and water management, energy efficiency), border controls, and education (TEMPUS, Erasmus+), while literally leaving out any

institutional changes. Another 41 project [4], of which Ukraine is a part, are still running. These are the projects that aim to bring about some formal institutional changes in Ukraine. Most of them belong to the EaP framework, yet some have become the part of the Association Agreement with the EU signed in 2014.

1. TWINNING (2004 – present) & SIGMA (2008–2013). Twinning concentrates on the transposition, implementation and enforcement of the EU legislation (the Unionacquis), while Sigma – on strengthening public management in areas such as administrative reform, public procurement, public sector ethics, anti-corruption, and external and internal financial control.

There is no chance to evaluate the effectiveness of the Twinning projects before 2012 due to the lack of the open-access information. In 2012, the declared achievements of the project in Ukraine was a contribution to the national accounts statistics upgrade, while in 2013 the report says virtually nothing about concrete actions undertaken throughout the year. The results of the Sigma projects that account for €15 million between 2008 and 2012, are presented in Table 1. The areas with the most attention in Ukraine were legal framework, security and justice, but the extent was quite limited.

Table 1

Sigma Actions per Neighborhood Country in 2008–2012

Name / Country	Legal Framework, civil service	Financial Control and External Audit	Public Procurement	Policy Making
Algeria	1	1	–	–
Armenia	3	4	4	2
Azerbaijan	1	1	3	–
Egypt	6	–	–	6
Georgia	5	2	1	1
Jordan	2	3	–	3
Lebanon	2	–	2	–
Moldova	4	1	1	–
Morocco	10	2	1	1
Tunisia	7	1	1	–
Ukraine	3	2	2	1

Source: Sigma Annual report 2012

³ Looking ahead it is important to say that even despite the contemporary crisis, Germany and France are essentially against the current policies of Vladimir Putin, and not against the Russia's economy and resources.

2. EAST INVEST (2010–2019) and EASTERN PARTNERSHIP SME FINANCE FACILITY (2010–2019). EAST INVEST is a regional investment and trade assistance project for the economic development under the ENP. The program aims at strengthening public-private dialogue through integrating SMEs into the networking mechanisms, facilitating exchange of best practices and technology transfer. The program budget is €13,5 million (for East Invest I and East Invest II). In practice, however the scope of reach is quite limited and does not affect any formal institutional level. The Program organizes roadshows, seminars and training as well as conferences and study visits to the EU countries [5].

3. TACIS/EIDHR is the European Instrument for Democracy and Human Rights. According to the European Commission, about 15 micro-projects have completed in 13 regions of Ukraine by 2006. All of the micro-projects were in line with at least one of the EIDHR priorities as follows: improving access to justice – 9 projects (60%); human rights monitoring, reporting and advocacy – 14 projects (93%); improving rule of law and enhancing legal protection of human rights – 6 projects (40%). The projects were targeted at: NGOs – 10 projects (67%); Regional and local state administrations – 8 projects (53%); Relevant state institutions – 9 projects (60%); Mass media – 4 projects (27%); Judges – 2 projects (13%); Education specialists – 3 projects (20%) and Vulnerable and disadvantaged people and families – 9 projects (60%). [6] The overall finance between 1999 and 2006 was €5,95 million for Ukrainian NGOs. When assessing the effectiveness of these projects many problems revealed, including the lack of communication between the projects' staff and the EC Delegation, and the enormous time needed to hand the information to the EC Delegation Project Managers. Apart from that, there was an absence of regular monitoring/evaluation visits and the lack of synergy between EIDHR micro- and macro projects. In other words, there has been a mutual shortage of interest and involvement from both sides, aggravated

by a high degree of corruption and virtually absent accountability on behalf of the recipient side. Furthermore, some recipient NGOs in Ukraine view external financing as a means for personal enrichment only, for they never planned to fulfil the initially declared purposes. In addition, despite the nominally convincing figures the financing is not appropriate yet. Still another problem is an essential lack of awareness about the mere existence of these projects among the public in Ukraine. In this way, such a prevailing lack of interest and accountability not only undermine democratic efforts of the Union, but also create additional opportunities to steal money in the absence of public control and transparency.

4. ERASMUS MUNDUS/ERASMUS+, and TEMPUS. Erasmus projects aim to facilitate educational and scientific exchange in recipient countries. The overall financing of the Erasmus Mundus I for the third countries exceeded €230 million during 2004–2008. Yet in Ukraine, financing was quite moderate, with only 130 Ukrainian students and 27 staff members receiving scholarships for study and scientific research. It is also important to say that the geography of Ukrainian universities for that time was very limited and did not exceed 7 universities.

Erasmus Mundus II (2009–2013) substantially increased its scope. The number of higher education institutions was constantly increasing, reaching 25 Ukrainian universities joining the Program in 2013. During this time, some 362 Ukrainian students and scholars received mobility grants. Additionally, the EU also gave partnership grants for concrete education projects like ISEKI_MUNDUS I and II, focusing on food safety promotion [7].

Signing the EU-Ukraine Association Agreement in 2014 marked a new wave of cooperation in education. The new restructured Erasmus+ Program gave its priority to Ukraine, with 1772 (1130 students and 642 academic staff) participants from 127 Ukrainian higher education institutions, and 382 (136 students plus 246 academic staff) persons from the EU took part in academic exchange in 2015 [8]. In 2016, this number

slightly changed to 1583 Ukrainians (840 students and 743 staff) and 637 Europeans (176 students and 461 staff).

Since 2014, there are some 35 Jean Monnet projects that focus on different aspects of the European studies and values, promoting teaching, research, and debate. The overall budget for these projects is about €814,000 [9; [10, p. 12].

TEMPUS is another EU initiative aiming to upgrade education in partner states of Eastern Europe, Central Asia, the Western Balkans, and the Mediterranean region. Unlike Erasmus, Tempus focuses on modernizing the curricula, working programs and integration of education with society. Ukraine participated in four phases of the Program since the beginning in 1993 and received an overall €85 million during this time, completing about 300 projects, plus additional 100 research scholarships for individuals [11].

From the given information, the main area where the ENP could potentially structurally change the institutional framework in society is education. However, tracking exactly the effectiveness of intangible services like education might be not possible. Moreover, for the information for most projects in TEMPUS and ERASMUS is limited, it might be hard to provide an exact evaluation. At the same time, I have good reasons to believe that this educational and intercultural exchange definitely has its fruits, and a significantly increased number of students and higher education institutions is a sign of visible progress. Furthermore, TEMPUS positively contributed to the Bologna process of Ukraine and establishing a formal three stage education, yet given local informal institutions and historical heritage, in the light of Ukraine not complying with Bologna reporting system, this contribution has been undermined.

Association Agreement with the EU

Having subsequently initiated the Revolution of Dignity in Ukraine in 2013, the Agreement was signed by the new leadership in Ukraine in 2014. The Agreement foresees not only a gradual removal of restrictions to trade in goods and services, but facilitation of free capital movement over the period of 10

years. Signing the Agreement along with the mass expression of public will triggered the agenda in economic and political dimensions.

Economic area. The Agreement facilitates bilateral trade between the Parties. Notably, the deal aims to remove EU import duties on 94,7% of industrial goods and 83,4% of agricultural goods from Ukraine. Yet, Annex I-A and I-B introduce numerous quotas for exports and imports for Ukraine. There are about 40 positions, regulated by quotas, especially in agriculture – the sector with the biggest potential for Ukraine's export expansion. Notably, only some 400 thousand tons of corn, increasing it to 650 thousand tons during next five years, which is not more than 10% of the total current volume of Ukrainian exports. Ukraine produces about 1,2 million tons of chicken meat per year, only 16 thousand tons of which is duty-free per annum, in addition to 20 thousand of duty-free imports. As of today, quotas (on import license AGRIM) have already been reached for maize (400 thousand tons) and quarterly quota for the supply of poultry meat. Also, 98% of the quota used for the supply of wheat (950 tons) and 90% – barley (total – 250 thousand tons) [12]. Yet, the EU promises to increase the current quotas for some agricultural products, in particular, for corn, wheat, honey, cereals, processed tomatoes, in total on \$195,950,000 [13].

At the same time, Ukrainian raw materials (other than agriculture) including ores, already enjoy almost absent restrictions, thus they will not specifically benefit from the Agreement. Thus, reportedly the main potential export beneficiaries will not experience substantial benefits out of the deal. Therefore, seems that the whole Agreement, from the economic viewpoint is more of symbolic, rather than actual nature. By saying that I mean no that there is no potential of the institutional and technological upgrade in the long run. On the contrary, the Agreement offers numerous possibilities of the harmonization of Ukrainian legislature, but the outcome will depend on the political will to provide for its enforcement.

Political area. Title VII of the Agreement outlines the institutional framework of

cooperation between the Parties. Specifically, the highest level of political dialogue is the annual Summit and ministerial meetings within the Association Council. The Council has the power of binding decisions as well as policy recommendations making. Also, the Association Committee is responsible for adopting the decisions of the Council. Finally, there is a Civil Society Platform, consisting of the representatives from the European Economic and Social Committee (EESC) on the one hand, and delegates of Ukrainian civil society on the other side. Its powers are advisory only, and its members may freely exchange their views on the issues in question [14].

In the framework of the current deeper integration, some other institutions emerged in Ukraine. These essentially concentrate on fighting corruption and include the National Anti-Corruption Bureau (NABU), the National Agency for Prevention of Corruption (NAPC), while two more bodies, namely the new State Bureau of Investigation (SBI) and a new High Anti-Corruption Court are still outstanding. The agencies started their work, although the speed and the scope is currently quite limited. The biggest tangible achievement is Ukraine's new electronic asset declaration system valid of September 2016. It aims to increase transparency and curb corruption. Currently over 100,000 declarations were already submitted. As good as it may seem, this system still allowed the majority of assets held in offshores and foreign banks to be unregistered. Therefore, its scope is rather limited.

By and large, joining the Association with the EU allowed to attract substantial financial support since 2014. In particular, EU has provided a support package in the form of loans amounting to EUR 3,4 billion, of which EUR 2,2 billion have been disbursed. The focus for 2015/16 has been decentralization (EUR 100 million), economic development (EUR 90 million), anti-corruption (EUR 15 million), public administration reform (EUR 104 million) and rule of law (EUR 52,5 million plus Technical Cooperation Facility

EUR 29,5 million), as well migration management (EUR 28 million) [15, p. 3]. Support related to the conflict through the Instrument contributing to Stability and Peace (IcSP) amounted to EUR 73,7 million since 2014. In 2015 and 2016 the Commission humanitarian aid department allocated a total of EUR 54,8 million, which was reinforced by contributions from Member States⁴.

Apart from that, the EU representation in Ukraine started to actively engage in human resource policy in Ukraine since 2015, facilitating the hiring of highly qualified professionals for various bodies at Ukrainian government, including the Office of Prime Minister of Ukraine. The effectiveness of these measures is yet to be seen, for it is too early to make any conclusions on this account.

Did the European Union fail in Ukraine?

Having analyzed the EU presence in Ukraine, one can definitely see a limited success of the EU involvement and a lot of space for improvement. Institutional changes are difficult to achieve, for they lie not only on the procedural level of the law-makers, but also in the people's minds. On the macro-level, institutional framework of the EU-Ukraine cooperation has been historically narrowed to annual meetings on the ministerial and Committee levels, and focused primarily on the technical issues, common border control and trade. On the one hand there is the EU's limited interest in promoting the bottom-up changes, security preciousness about Russia and domestic economic interests coupled with the lack of incentives for the perspective EU membership of Ukraine. On the other hand, we have low appreciation of the top-down approach by the political and economic elites in Ukraine, as well as the evident lack of incentives (like the EU membership) to facilitate institutional changes. Such a perception is aggravated by the disappointment of Ukrainian public by the EU response onto the Russian aggression.

The Association Agreement of 2014 deepens the cooperation between the parties,

⁴ Ibid.

yet its most valuable part, i.e. the legal harmonization and its law enforcement in Ukraine, yet remains highly questionable, and terms – unidentified.

At the same time, a more social aspect of cooperation, i.e. bottom-up approach, met significant obstacles on both sides, including the lack of common interest and accountability, lack of understanding of local conditions and informal institutions, which made corruption and money laundering possible. A possible exception could make education area, where you can see at least quantitative positive dynamics over the studied period. Another issue revealed in the course of this research, is the lack of transparency and scattered information. It is really difficult to collect sufficient information on the completed/-ing projects, for the information on these a) is vastly scattered in many places and websites, and b) lacks sufficient reports on what exactly was done in those projects. Yet another difficulty that I encountered is the difficulty to assess exactly and correlate the EU input in the current reform agenda and its success, for there are many joint projects with other organizations like the *Community Based Approach to Local Development Project*, run together with the UNDP.

Therefore, immediate improvements could start in the areas highlighted above. Because the grand changes like the EU membership are not on the table in the mid-term perspective, here I will focus more on the micro level changes. In this respect, the key areas of the immediate improvement are education, accountability and the rule of law. It is often that the EU does possess explicit knowledge about the existence of NGOs and public activists, and activists do not know how to approach the “right cell in the chamber

of the European bureaucracy” in order to receive financing. Neither do EU Officers know the local conditions to a sufficient extent. This problem appeared, not in the last turn, due to language barriers regardless of how banal it may sound. Therefore, a substantial advancing of the English skills among Ukrainians is one of the first steps. Secondly, education programs should be further supported, with the scholarship database for young Ukrainians who want to study and conduct research expanding. An immediate measure could be the increased quotas for ERASMUS+ for Ukrainians.

As for accountability, I strongly recommend improving the monitoring and reporting over the progress of the projects. Not only listing of what they targeted is required, but a more detailed description on the progress, and the impact achieved. Realizing this would require the EU officers at places to understand better the local conditions, and control of the distributed finance. Yet, without a “public eye” the result of such a measure could be rather limited.

The current training seminars appear to have lived themselves out. The first reason because they are often targeted at the local executives, is people who belong to the old system and who attend them just formally, for a tick. The target audience should be activists and young people, who have inspiration to bring changes and who yet temporarily lack experience and proper knowledge. Moreover, most importantly, a lot of work has to be done in the area of marketing of the projects and easy access to the information over the funds. In this respect, the umbrella organizations like the USAID have a comparative advantage and may provide a good example of “everything in one place”.

References

1. EU-Ukraine Summits: 16 Years of Wheel-Spinning. The Ukrainian Week, 28 February 2012. Available at: <http://ukrainianweek.com/Politics/73494> (Retrieved 21 November 2016).
2. Moravcsik, A. Taking preferences seriously: A liberal theory of international politics. *International Organization* 51(4), pp. 528-530.
3. Meister, S., Reframing Germany’s Russia Policy – An opportunity for the EU, the European Council on Foreign Affairs. Available at: http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR100_GERMANY_RUSSIA_BRIEF_AW.pdf (Retrieved 29 November 2016).

4. EU Neighborhood Info Center. Available at: http://www.euneighbours.eu/list_projects_east.php (Retrieved 19 November 2016).
5. East Invest official website. Available at: <http://www.east-invest.eu/> (Retrieved 3 December 2016).
6. ECORYS Final report on Ukraine, 2006. Available at: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/study-evaluation-on-going-micro-projects-ukraine-200608_en_1.pdf (Retrieved 12 December 2016).
7. National Tempus / Erasmus+ Office in Ukraine. Available at: <http://www.tempus.org.ua/en/osvitni-programy-es-dlja-universytetiv-ta-studentiv/erazmus-mundus-2009-2013/91--2009-2013.html> (Retrieved 15 December 2016).
8. Ukraine ICM 2015 Factsheet.
9. National Tempus. Erasmus+ Office in Ukraine, Projects Database. Available at: <http://erasmusplus.org.ua/en/tempus-iv/projects-news-and-database.html> (Retrieved 15 December 2016).
10. Gawrich et al., Neighborhood Europeanization through ENP – Case of Ukraine, 2010.
11. Information Note: the EIDHR and Ukraine, the European Commission, 2014. Available at: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/droi/dv/83_eidhr_/83_eidhr_en.pdf (Retrieved 30 November 2016).
12. Quotas on exports from Ukraine into the EU are rapidly finishing (The List). Segodnya.ua. Available at: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/kvoty-na-eksport-iz-ukrainy-v-es-stremitelno-zakanchivayutsya-spisok-711112.html> (Retrieved 15 December 2016).
13. The European Union will increase quotas for Ukrainian agricultural products, Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, 13 October 2016. Available at: <http://www.minagro.gov.ua/en/node/22396> (Retrieved 14 December 2016).
14. Title VII of the Association Agreement Text.
15. JOINT STAFF WORKING DOCUMENT. Association Implementation Report on Ukraine, European Commission, 9.12.2016. Available at: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/ukraine_v2_0.pdf (Retrieved 15 December 2016).
16. Kuzio, T. Democratization, Corruption, and the New Russian Imperialism, Praeger, 2016.
17. Deepening EU-Ukrainian Relations: What, why and how? The Institute for Economic Research and Policy Consulting, 2016.

У статті розглядається залучення Європейського Союзу до реформ в Україні. Аналізується інституційна основа та результати спільних проектів між ЄС та акторами приймаючої сторони як на урядовому, так і неурядовому рівнях. Особливу увагу приділено Східному партнерству й ЗВТ. Пропонуються деякі практичні рекомендації щодо підвищення ефективності політики Європейського Союзу в Україні.

Ключові слова: *інституційний розвиток, зміни в політиці, проекти ЄС в Україні, ЄПС, ЗВТ.*

В статье рассматривается вовлеченность Европейского союза в реформы в Украине. Анализируется институциональная основа и результаты совместных проектов между ЕС и субъектами принимающей стороны как на правительственном, так и неправительственном уровнях. Особое внимание уделяется Восточному партнерству и ЗСТ. Предлагаются практические рекомендации того, как повысить эффективность политики ЕС в Украине.

Ключевые слова: *институциональное развитие, изменения в политике, проекты ЕС в Украине, ЕПС, ЗСТ.*

Одержано 09.10.2016.

ABSTRACTS

УДК 338.3

R. Bezus, S. Burtak

FORMATION THE SYSTEM OF LOBBY AND ADVOCACY OF THE ORGANIC PRODUCTION

The current lobbying activities appear in the pressure creation of citizens, their unions, legal entities and associations on government and local authorities, in order to make decisions for the benefit of those actors.

The main value of lobbying is to create legitimate opportunities to participate in development and decision-making by the interested social groups as well as by competent professionals. Although Ukrainian law does not foresee the formation and operation of an official institution lobby, the existing modern agrarian lobby in Ukraine is extremely holdings interests of agro-holdings and ignores the interests and needs of small producers.

In terms of the use of tools, the advocacy is a broad concept that includes the phenomenon of lobbying as an instrument. That is, if the lobbyists directly affect government or other officials, the advocacy activists also use political actions, public and media campaigns activities of civil society. However, in terms of interests, lobbying is broader because in addition to the public interest, which advocacy stands for, there are political, business and other interests.

One of the most common ways of lobbying is informational lobbying. Informational lobby of organic production involves the expansion of the information flow about the benefits of organic production for producer, consumer, environmental, community and the state, by simulating the effects to use organic technologies or examples from neighboring countries. Currently, residents of Ukraine from the funds of non-residents carry out implementation of informational lobbying.

Further successful advocacy of the market of organic production we have seen in public advocacy as a systematic change of society's attitude to the quality and food safety.

УДК 334.716

L. Bukharina, D. Tytarchuk

FORMING AN EFFECTIVE ENERGY SAVING POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The problem of energy saving and energy efficiency of industrial enterprises are described in the article. In this article was explained the factors of policy management energy conservation and efficiency of industrial enterprises. Existing factor tendencies of using the power resources influence on forming of energy-savings policy on the industrial enterprises are investigated. The necessity of basic perfection of energy-saving policy directions on the industrial enterprises were grounded in theory. The paper examines the priority directions of the Ukrainian energy saving policy as well as a potential for increase in energy efficiency of industrial production through the use of technological component of the energy-saving potential where more effective utilization of material and energy resources is achieved via introducing the energy audit. The stages and order of implementation of the energy audit are defined, including the compilation of balance of energy and material resources.

The policy of energy conservation of industrial enterprise is a comprehensive work, focused on the implementation of the technological potential energy savings through the use of organizational and economic innovations that help reduce energy consumption. Today the main factor in shaping energy industry is to create an effective management system with energy saving. This system should have a technical, organizational and economic component. Energy conservation management policy that is called to optimize the energy consumption of machine building enterprises has been proposed.

УДК 519.8:330.4

T. Vakarchuk

MODIFIED MODEL OF ECONOMIC GROWTH THAT TAKES INTO ACCOUNT THE POSSIBILITY OF STATE REGULATION

Promoting increased economic growth is one of the main objectives of economic policy.

Today the study of different aspects of economic growth is important for Ukrainian and foreign scientists. Despite countless scientific papers on the subject, specific areas of reform of modern Ukrainian economy to reach its steady state process and further growth require detailed analysis and theoretical justification.

In the formation of the state strategy for economic growth it is advisable to rely on certain calculations that are possible through the creation of appropriate macroeconomic models.

For this purpose the time continuous model of economic growth, which is a certain modification of the model R. Solow, was obtained. Thus, unlike the latter, obtained modified model takes into account fac-

tors of effective labor, human capital, its wear, investment in human capital and endogenous nature of technological progress.

Based on the modified model of economic growth parameters steady state economic system identified. Possible variants of the point, which characterizes the economic system at a given time, to achieve steady state analyzed, including through state regulation of investment policy.

УДК 339.5(477)

O. Zadoia

FOREIGN TRADE OF UKRAINE: MODERN SCALES, STRUCTURE AND TENDENCIES

The article is sanctified to research of modern scales, regional pattern and basic tendencies in foreign trade of Ukraine. The study of the state of the Ukrainian export and import for the last five years allowed to reduce not only key problems but also positive change.

Scales and dynamics of Ukrainian foreign trade have hard connection with the volume of GDP and its dynamics (expected after the current rate of exchange) was more or less free of vibrations of the world state of affairs. Therefore, searching the ways of improvement of foreign trade performance indicators is needed, foremost, up country.

Geographical and commodity structural changes in foreign trade of Ukraine carry positive character on the whole. They represent re-orientation of export and import to the more developed markets that, on the one hand, extends potential possibilities for the increase of foreign trade return, and, on the other hand, it creates additional obstacles (increase level of competition, rigorists to quality, new procedural barriers and others). The analysis shows that irreversible changes in the structure of export and import did not yet take place and potential of the Ukrainian economy is used not fully.

The most positive event of the last years is an improvement of balance of foreign trade balance. This index became better both for trading with the separate groups of countries and on the economy of Ukraine on the whole.

Thus, in spite of considerable reduction of volumes to the export and import, in the last few years there were on the whole positive “starting terms” for forming of new regional and commodity pattern of foreign trade of Ukraine, that would answer the strategic aims of our country and today’s realities. Realization of these potential possibilities will depend, foremost, on internal processes that will take place in our state.

УДК 336.764.1

S. Kafka

THE NON-FINANCIAL NON CURRENT ASSETS: ASSESSMENT AND REPORTING

The main areas of scientific research on the evaluation of fixed assets for accounting purposes and their reflection in the financial statements are analysed in this article. It is found out that the problems of the evaluation of assets, liabilities and equity are the most noteworthy with the principles of accounting taken into consideration. One of the basic principles of accounting is a monetary valuation of accounting objects. Accounting cannot do without it.

All available methods of evaluation in the accounting theory and those used in practice, of course, can be applied but their use in accounting, in our opinion, is quite problematic. This is due to the fact that the fixed assets should be reflected on the accounts in accordance with the historical cost and the depreciation adjusted.

The information on the fair value of fixed assets should be presented in the Statement of financial position advancing the arguments for the expediency of applying every method of evaluation.

УДК 336.1(477)

T. Koroľuk

STRUCTURAL RISKS OF PUBLIC DEBT AND DEFAULT PREVENTION POLICY IN UKRAINE

The risks of public debt are a deviation from the actual performance targets, which complicates the debt of state and leads to higher budget expenditure due to increased amounts of repayment and debt service. The risks of public debt should be considered macroeconomic approach and position structure of public debt.

Public debt indicators are analyzed in Ukraine and of its structural risks are assessed: foreign exchange, interest, refinancing and solvency. Dynamics of the debt security shows that growth of the Ukrainian economy depends on world market and increase the risk of the state’s ability to fulfill debt obligations. The reasons for the growth of debt were the economic crisis, the need to finance defense, debt service, balancing the balance of payments and replenish foreign exchange reserves of the country.

In order to minimize debt risks and prevent debt default should optimize the structure of the public debt portfolio. Government borrowing should be viewed as a temporary measure solving the problem of budget deficit. On the basis of the SWOT-analysis the structure and management system of public debt the directions to minimize debt risks and improve the debt sustainability of the national economy are reasonable.

УДК 336:334.012.64

S. Kuznetsova, V. Varenyk, N. Hulevich

EARLY WARNING AND RESPONSE SYSTEM AS A MEANS OF IMPROVING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF A SMALL ENTERPRISE

Measures improving financial stability should be considered in terms of early warning and response (SRPR), because it is always easier to counter adverse factors and threats at an early stage when their impact cannot even be felt.

Designed periodic report refers to internal company documents and should start with the title, the date of designation and the period for which it is made. Recommended to draw up the report on a monthly basis not later than the 15th of each month and analyse it in the last month of the company. This frequency will continue to show negative impacts and respond more quickly to them.

The proposed SRPR will take the form of a report that is economist and Director provides a set period - monthly or quarterly. The report must include the date of, the information for which the period is made, the list of indicators (indicators) indicating they planned, normative and actual values and the deviation of the actual value of the plan, conclusions and recommendations of the economist on the received actual values, information about the market and conditions activities, SWOT - analysis and benchmarking where appropriate, the calculation of Altman bankruptcy model for conclusions about the possibility of bankruptcy, other notes and comments on the financial condition of the company, the signature economist.

The report further analyses the director of the enterprise to determine possible and / or necessary management actions aimed at the maintenance / stabilization / improvement of financial condition.

УДК 330.1:32

S. Kuzminov

BRIEF POLITICAL AND ECONOMIC DEFINITION OF FASCISM

In the article, the problem of forming a simple, clear and operable definition of fascism as a political and economic phenomenon was solved. It is determined that a proper definition of fascism should describe each case of fascism, but not to determine as fascism what is not fascism in fact. Methodological approaches to the definition of fascism, which were used by politicians, scientists, cultural figures were analyzed. Within the typology, it was offered to allocate emotional, phenomenological and essential definitions of fascism. Emotional definition of fascism largely reflects the personal relationship to this phenomenon. Supporters and opponents of fascism use this type of definitions for propaganda purposes. The analytical value of these definitions is negligible. The phenomenological definition consists of features inherent in fascist regimes and fascist political programs. These definitions include the long list of manifestations of fascism. In each particular case, not every manifestation can be found among characteristics of the regime or political program. This lack characterizes phenomenological definition as devoid of preciseness. The essential definition is based on the list of attributes that are inherent in every fascist regime or political program. The author proposes the essential definition of fascism as a phenomenon of the use of pseudo-socialist demagogy to protect the interests of the oligarchy. The author gives evidence of the utility of proposed definition of fascism on the specific examples of fascist and Nazi regimes in different countries.

УДК 338.1:331.107

A. Mahdich

DEMOCRATIZATION AND ECONOMIC GROWTH: THEORETICAL ASPECT

The article highlights the issues of the influence of political factors, in particular, democracy, on economic growth. The impact of political system on economic growth has been the *subject* of heated scientific *debate* over the decades. Countless *studies show that* economic growth largely depends on the economic policy pursued by the government. Among main political determinants of economic growth are amount of public spending, stability of the political regime, level of democracy, level of economic freedom, effectiveness of the protection of private property rights.

The author has investigated evolution of views on democracy and economic growth nexus. Despite the fact that the relationship between economic growth and democracy has been ardently discussed since the mid-20th century, the debates on this issue are still ongoing and the question of whether democracy helps or hinders economic growth remains open. A number of studies have shown that democratization contributes to economic growth under low levels of political will, but hinders economic development as soon as a country has reached a moderate level of political freedom.

The theoretical literature review has helped critically examine existing hypotheses of the existence of a reciprocal relationship between democratization and the level of economic growth. The first hypothesis denies the existence of any link between democracy and economic growth. According to the second hypothesis, there is a reciprocal relationship between democracy and economic growth. The third hypothesis suggests the existence of mediated impact of economic development on democracy (i.e. economic development

leads to democracy, but democracy hinders economic development). Researchers who stick to the fourth hypothesis assume the existence of a positive nonlinear impact of democracy on economic growth: in countries with low levels of economic development democracy does not affect economic growth, but at a stage of moderate growth it can contribute to the economic development until the country has reached a certain level of political freedom.

УДК 339.9(477)

A. Palladin

THE EU PROJECTS AND INSTITUTIONAL CHANGES IN UKRAINE

Institutional changes may speed up with the external help and participation of more developed economies. While substantial EU finance is being allocated to increasing transparency, fighting corruption and awakening active social participation, the efficiency of these labors remains highly dubious. In this article, we are going to discuss sectoral cooperation between the EU and Ukraine and their weight in institutional changes of Ukraine. We begin at the state level of analysis by outlining the political framework of cooperation throughout the selected time since 1994, whereas naturally concentrating on more recent developments within the ENP and the EU-Ukraine Association Agreement. Subsequently, moving down from the state to a sectorial level, we will analyze the EU-Ukraine projects. Finally, some measures to improve cross-country cooperation will be offered in the closing marks.

The results of research suggest that EU projects in Ukraine have enjoyed a limited success for the time being. They encountered substantial obstacles from both sides. While the ENP and later DFCTA framework outline significant harmonization and integration of Ukraine into the European community in economic terms, the institutional aspect as yet remains undervalued. While we should indicate positive changes and dynamics since 2014, the efficiency of the EU presence in Ukraine is questionable. On the macro level, there's been a shortage of incentives for domestic decision makers to comply with suggested agenda of institutional changes, advancement of life standards, human rights, and the quality of life by and large. On the micro-level, the lack of communication, an absence of regular monitoring/ evaluation visits, the shortage of synergy and virtually absent accountability on behalf of the recipient side took place.

At the same time, I believe the biggest success of the EU-Ukraine cooperation is in education (ERSA-MUS+) with the number of academic exchange rising ten-fold, anticorruption – new e-declaration system, and partially – technical infrastructure upgrade.

УДК 519.86

Y. Parshin

QUANTITATIVE ESTIMATION MODEL OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT UNEVENNESS OF THE NATIONAL ECONOMY

The necessity of research and quantitative analysis of the economic development unevenness has been grounded.

The purpose of the article is development of model of quantitative estimation of economic development unevenness of national economy.

The methodical approach to the researches of the economic development unevenness of national economy has been offered. Methodical approach consists of the three basic stages of researches. The social unevenness with the use of Teil index on the first stage of researches has been offered. Economic development unevenness of national economy with determination of asymmetry, disproportion and polarization on the second stage has been researched. The construction of information databases on the basis of statistical information has been foreseen.

Understanding of polarization, asymmetry and disproportion has been given. The model of quantitative estimation of economic development unevenness of national economy which is based on sinergetical combination of component indices of polarization, asymmetry and disproportion has been developed. The sequence of calculations of polarization, asymmetry and disproportion indices has been offered. Criteria for estimation of economic development unevenness index of national economy have been formed and the estimation scale of economic development unevenness has been offered as well.

Determination of economic development level by integral index has been foreseen during the researches. Determination of economic development level allowed to classify the subsystems of national economy.

Dynamics of index component of economic development unevenness have been investigated. The conducted researches allow to mark that the asymmetry index has more substantial vibrations in comparing to the indices of disproportion and polarization. We have the recurrence of vibrations in 2008, 2010, 2012 and 2014, where the asymmetry index acquires most values. Disproportion and polarization indices have more slow dynamics. Vibrations are insignificant during the noted period.

Measures for diminishing of unevenness and providing of steady economic development have been offered.

УДК 331.5

*H. Ryzhkova, N. Ryzun***YOUTH EMPLOYMENT ISSUES IN THE CONTEXT OF PROFESSIONAL EDUCATION DEFICIENCIES**

The problems of young people guidance on the choice of profession according to the requirements of the labour market and the quality of education. The problem of education and youth employment is very relevant, and in relation to vocational education - theoretical and practical approaches to its modernization should be changed.

Thesis there is determined the key aspects for choosing the university for education and treatment for employment after graduation. Found that young professional orientation based on external attributes, in particular, is seen as a means of achieving personal benefit. The results of a survey of students by the project "Employment issues of the graduates".

To research the orientation of young people in education due to the quality of education and the challenges faced by a young man after school and during higher education, analysed following key aspects:

1. The choice of future profession in conditions of imperfect guidance and the university for a significant number of universities with the same proposal specialties.
2. The ratio of students to educational programs and received their level of knowledge.
3. Inability to clearly define the employment after graduation.

The distribution of respondents by degree of attractiveness of professional activities, relation to the choice of the institution. Established views of students about curriculum matching profile future career, their assessment of the adequacy of the knowledge gained. The degree of confidence in the students' future employment.

УДК 681.5.015:656.13

*O. Sakno, O. Lysyi, V. Kosarev***SIMULATION OF MANAGEMENT OF THE TECHNICAL STATE OF TRAINS FOR THE AUTENTERPRISE ON BASIS OF QUALIMETRY MODEL**

The analysis of the technical state of tractor-lorry-trailer combination and the factors is substantiated. Factors are influenced on change during vehicle operation. Developed by means of control system of efficiency of technical operation of tractor-lorry-trailer combination are allowed to improve efficiency index of technical maintenance.

Limits change of indicators of level of technical state of train is located on basis of the analysis and statistical averaging parameters of train and estimated values of the functional parameters. Simulation of management of the technical state of tractor-lorry-trailer combination is based on the qualimetry model. It defined the group performance and built the corresponding "web quality". It established the presence of reserves for further technical innovation of the systems studied in the result of calculation of indicators of quality level of tractor-lorry-trailer combination. It is proved that the simulation trucks Volvo FH12 on OOO "Zenal" LTD is allowed to get additionally a net profit in a size of 3696 thousand UAH with the simultaneous reduction of rate on 0.7%.

It increased the total annual run and the volume of transport work, the company received two elements savings in operating costs: material costs decreased due to reduced costs and maintenance and repair of trucks.

In whole, the design decision has allowed to reduce the cost of the unit of transport work on 1%.

УДК 330.1:316.752

*O. Silantsev***MATERIAL WEALTH IN CATEGORY OF GOODS VALUE AND UTILITY FOR ACTORS IN MODERN ECONOMIC RELATIONS**

Changing the paradigm of industrial relations led to a redistribution of value structure towards increasing its layers of value added component - namely the part of profit and expenses that are not directly lead to the growth of utility to the consumer.

In conditions, of new post-industrial production relations formation not only positive trends arise, but contradictions increase as well. The meaning of contradiction determines by the question "for whom?" - for consumer or producer product is useful. This key idea express itself in the contradiction between those economic agents who creates value and that who receives rent from it - expansion of utility. The situation when the utility level of wealth through its embodiment in product utility increases for manufacturer and decreases for consumers, becomes more usual. As a result, there is a constant struggle of producer and consumer interests, that reflected in reality through supply and demand.

The formation of value in modern commodity production and the phenomenon of material wealth usefulness is examined and identified. In conclusion, we set that running of modern processes is ambiguous and contradictory, caused by the deep fundamental changes in economic relations and entire social production of society. This paradigm shift provoked by becoming of post-industrial society. As all transitional pe-

riods, current period has some contradictions one of which reveal itself in demand stimulation by the producer. We should search solutions in harmonization interest of all members that take part in transformation processes currently.

УДК 339.9(44)

Iu. Khvatov

FRENCH ECONOMY: THE STAGES OF DEVELOPMENT AND ANALYSIS OF THE CURRENT DEVELOPMENT TRENDS

France, together with Germany is a key European Union economy. Its economic and political importance increased after the positive results of Brexit. Economy of France (the official name of the country - French Republic) took 5th place in the world by nominal GDP and 9th place for GDP calculated at purchasing power parity (PPP). Average annual GDP growth in France during the 1998-2007 fully compatible with the GDP growth in the euro zone - 2.4%. In the period 2008-2015 the French economy grew faster than the economies of the Eurozone.

Currently, services are a major sector of the economy, accounting for over 78% of GDP. In the manufacturing industry, France is one of the world leaders in the automotive, aerospace, food processing and in the manufacture of cosmetics, luxury goods and rail transport. In addition, France has a highly skilled workforce and the maximum number of graduates per thousand workers in Europe.

France is the largest agricultural economy in the European Union. Due to its climate, soil and overseas territories, France is the only European country able to produce nearly all agricultural products. France specializes in the production of wheat, sugar beet, potatoes, beef, dairy products. In 2013 France came out on top in the world for growing grapes and producing wine, beating its eternal rival Italy.

According to IMF experts "French banks have shown considerable resilience during the global financial crisis, but face problems". French banking system is often characterized as a system of "universal banks". This term refers to banks providing financial services to various clients - from households to small and large companies. While financial markets provide a larger share of funding for large companies, banks play an important role in financing households and small and medium enterprises. In terms of business, the French tax system is complex, with high marginal rates and administrative costs.

In recent years, France significantly revised its innovative system, created new institutions and funding mechanisms; developed in the 2004 policy of competitiveness clusters (pôles de compétitivité) and in 2010 the program "Investing in the Future" (Investissements d'Avenir); provided greater autonomy for universities, increased use of tax credits for research (CIR) and in innovation tax credit.

УДК 330.322

S. Kholod

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS DURING TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SYSTEM

Conceptual approaches to the development of innovative methodological aspects for the definition of the integral appraisal ratio of investment attractiveness of the region subjects, based on evaluation of quantitative relationship between the integrated index and the efficiency of investment during projecting the total investment potential of the region have been considered.

It is proved that the natural determinant of regional economic development is the innovation process as a systemic phenomenon, as a result of multi-vector interaction between management institutions and economic agents in the region, in which the linear relationships in the chain "science - production - consumption" is only one of multiple components.

The calculation of the integral index of Ukraine regions' investment prospects is performed based on summing the products of rank values for each synthetic indicator and its importance. According to the calculations, a specific place of the region in the overall composition of regions in Ukraine is determined.

This method involves determining the quantitative relationship between integral index of investment prospects of Ukraine's regions and the efficiency of investments in each region. Soundness of investments is characterized with the equity profitability ratio index, which in this case is analogous to the amount of investment into fixed assets, current assets and intangible assets.