Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№7 (182)

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 7 (182) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 102 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ
Протокол № 2 від 31.03.2016 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

– макроекономічні аспекти сучасної економіки;
– інноваційно–інвестиційна політика;
– економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
– розвиток регіональної економіки;
– соціально–трудові проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан
БЕСЕДІН В Ф., доктор економічних наук, професор
ВАСЄЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція
ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки
РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор
ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»
ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.
© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Тінізаційний тренд інституційної біполярності національної структури

У статті розглядається феномен суспільної організації вітчизняного соціально–економічного простору, її об'єктивне тяжіння до більшого обсягу тінізаційних форм, аніж у розвинутих структур, логіка їх сходження до сучасної мегатіньової форми – тіньового парасуспільства.

Ключові слова: *параобщина, гібридні процеси, вертикальна корупція, капіталістична модернізація, тіньове парасуспільство.*

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Тенизационный тренд институционной биполярности национальной структуры

В статье рассматривается феномен общественной организации отечественного социально–экономического пространства, объективное тяготение к большему объему тенизационных форм по сравнению с развитыми структурами, логика их восхождения к современной мегатеневой форме – теневого параобщества.

Ключевые слова: *параобщина, гибридные процессы, вертикальная коррупция, капиталистическая модернизация, теневое параобщество.*

V. PREDBORSKIJ,
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Tinizatsiynyy trend institutional bipolarity national structure

The article deals with the phenomenon of social organization of national socio–economic area, its objective gravity tinizatsiynyh to more forms than in the developed structures of logic ascent to modern forms mehatinovoyi – parasuspilstva shadow.

Keywords: *community, hybrid processes, vertical corruption, capitalist modernization, couple shadow society es.*

Постановка проблеми. Наявність відтворення стійкого тренду щодо тінізації суспільних процесів, їх хронічної нестабільності, особливо щодо системи державного управління, викликає гостру потребу дослідження причин такого відтворення, що обумовлює системну деформацію зусиль суспільства щодо проведення широких суспільних реформ. У чому ж причини наявності в системі вітчизняного реформування цієї стійкої тіньової супутниці, їх системного неуспіху, високої адаптивної здатності антиреформістських сил?

Необхідність набуття сучасними суспільними реформами детінізаційного очищення знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як: Закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), Укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відом–

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2016

чих актів з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно–правових і кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені–юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ сучасних тіньових процесів, причини їх виникнення, вплив і розвиток потребують подальшого вивчення, зокрема, сучасні розвинуті тінізаційні форми, які мають потужний потенціал впливу на тіньову деградацію суспільства.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення причинного комплексу тіньового відтворення, дослідження логіки виникнення сучасних розвинутих тінізаційних форм, таких як тіньове парасуспільство, яке має найпотужніший потенціал впливу на тіньову, корупційну деформацію суспільних процесів.

Виклад основного матеріалу. Модернізація економіки залежних країн, так само як і України, запровадження моделі їх детінізаційного реформування мають спиратися на дослідження особливостей гармонізації соціально–економічної, інституційної архітектоніки, виявлення в них внутрішніх протиріч, у тому числі тінізаційного спрямування. Це потребує звернення до існуючого теоретичного досвіду вивчення таких структурних неоднорідностей, особливо з огляду на їх відмінне від домінуючих країн цивілізаційне (общинне) походження. У зв'язку з цим слід звернути увагу на общину як на соціально–економічний феномен, що найсуттєвішим чином обумовлює сучасні тінізаційні тренди.

Община являє собою: всезагальний принцип організації країни селянської організації, який зв'язаний не лише із поземельними відносинами, але й з іншою системою зв'язків, які в сучасності існують в організації влади, суспільства; систему соборних мережевих зв'язків клієнтизму, побудованих на внутрішній солідарній підтримці та допомозі, внутрішньомережевому праві, сконцентрованих навколо патрона. Це мережа таких зв'язків, де особиста вірність патрону та інтересам общинної спільноти важить набагато більше, аніж сучасні альтернативи у формі ринкових переваг, статків, демократичні схеми прийняття рішень, а також професіоналізм державних бюрократій. Таким чином, община має гібридний приватно–публічний, тобто тіньовий, нетранспарентний характер організації. Общинні організації ззовні зникають, але залишається як потужна соціальна пам'ять у вигляді матриці інституційних зв'язків, побудованих за принципами общини, протообщинної організації.

В умовах співіснування протообщини з квазіринком тінізаційні тренди цієї організації набувають вибухоподібного розвитку. Особливо небезпечним є тінізація адміністративного ресурсу в общинній організації, яка при системній тінізації перетворюється на систему вертикальної корупції. Лише гармонізація інституційних особливостей національної організації, вибудова генетично адекватних суспільних утворень (а не штучне намагання їх гноблення як архаїчних) дасть змогу розбудувати гармонійно розвинуті системи організації вітчизняного суспільства, на їх основі забезпечити динамічний поступ національного реформування.

Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також велике дослідження «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм. Нагадавши про те, що сучасне його дослідження вивчення різних сторін життя первісних народів має великі успіхи, вчений підкреслив: «Общинні форми господарства в їх різних стадіях становлять універсальні форми економічної діяльності на різних ступенях розвитку» [1, с. 7].

Найвідоміший український економіст М.І. Туган–Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких, на відміну від сучасних українських дослідників, велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду [2]. Найбільш ґрунтовні з них «Общественно–экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями общини – кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган–Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і в розвитку його теорії організації господарювання.

Остання стала ще одним вагомим аргументом великого вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації. М. Туган–Барановський досліджує різні типи й види кооперації, їх соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч. Предмет особливої уваги науковця – сільськогосподарська кооперація різних видів, з розвитком якої вчений пов'язував надії на піднесення рівня ефективності суспільної організації. Особливе значення він приділяє розвиткові кооперативного руху в Україні, вбачаючи в ньому шлях не тільки до піднесення економіки, а й до національного та культурного відродження її народу [3, с. 125–126; 4, с. 13–14].[1]

Дослідження особливостей субдакційного розвитку країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, в теорії тіньової економіки проведене, зокрема, у працях Е. де Сото, що дало можливість зробити принципові висновки: вплив домінуючих західних систем господарювання, капіталістичної організації в цих країнах не могли витіснити організаційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не могли витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих її засадах, а й мали суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм

[1] Акцентуючи увагу на наявності суттєвої общинної традиції в організації української економіки, звичайно, треба пам'ятати про її більш обмежений характер, менш питому вагу в структурі суспільної організації, ніж, скажімо, Росії. Для українця, порівняно із росіянином, більш притаманне тяжіння до хутірського способу господарювання та психологічно притаманна наявність більш індивідуалістичного характеру. Це, до речі, на нашу думку, відбиває більш збалансований, симетрично–двоїстий характер форм організації економіки України – приватно–общинний, перехідний від російських форм організації до західноєвропейських.

інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію» та «примітивізацію», стали більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої гібридної структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя [5, с. 486–487].

Причинами архаїзації, як і наслідками осяжної суспільної тінізації, є будь–який надлишковий модернізаційний тиск домінуючого способу виробництва на соціально–економічні структури традиційного суспільства як у вигляді його прямої експансії в його структуру суб'єктів політичного, державного управління, господарювання, організаційного досвіду, культури, досягнень західного менеджменту, впливу міжнародних організацій, фінансового капіталу чи посередництва такої експансії у вигляді вітчизняних елітних структур, так і навпаки – зайвою закритістю, сприйняттям західного способу виробництва і життя як суто ворожого, активною протидією йому в організації макроекономічних процесів, тобто автарктичною побудовою суспільства – зведенням залізного муру проти Заходу; лише дотримання необхідного балансу, гармонії у взаємному збагаченні цивілізаційними досягненнями в умовах глобалізаційних взаємодій, інтеграції є оптимальною стратегією трансформації суспільства з мінімальним вантажем тінізаційних процесів при цьому.

Дискурс щодо особливостей суспільної організації залежних країн має вже певну історію. Так, прихильники неокласичного напряму зробили спробу створити на противагу неокейнсіанським системам економічного зростання свою концепцію модернізації [6]. Економічне зростання в теоріях кейнсіанців, доводили вони, являє собою зміну лише техніко–економічних параметрів, що не зачіпає всього комплексу соціально–економічних передумов. Як наслідок, кейнсіанські теорії зростання, в центрі уваги яких перебувала проблема співвідношення заощаджень та інвестицій, повинні були поступитися першістю неокласичним теоріям, аналізували рівновагу між нагромадженням капіталу і зростанням населення. Це означало, за справедливим зауваженням неокласиків (У.А. Льюїса, Дж. Фея, Г. Раніса, Д. Йоргенсона, С. Окави та ін.), врахування реального дуалізму слаборозвиненої економіки: двома її компонентами є традиційний сільськогосподарський та сучасний промисловий сектори.

На думку У.А. Льюїса, в основі дуалізму, що існує у слаборозвинених країнах, лежать різні закони розподілу. В промисловості визначальним чинником є ринок і діє закон граничної продуктивності, який прирівнює реальну заробітну плату до граничного продукту праці. В аграрному секторі визначальним фактором є місцеві інститути, що регулюють постійну інституційну заробітну плату, яка визначається середнім продуктом праці.

У моделі Дж. Фея и Г. Раніса дуалізм розуміється ширше: ця модель акцентує увагу на надзвичайно важливому процесі перекачування трудових ресурсів із сільського господарства в місто, намагається знайти ефективні форми урбанізації населення в «третьому світі». Дійсно, якщо для розвинених країн і Латинської Америки ця проблема в даний час не так актуальна, тому що s населення живе в містах, то в країнах Південної та Східної Азії та Африки ця проблема надзвичайно важлива, оскільки від 66% до 70% проживає в сільській місцевості та зайняті в сільському господарстві.

Безсумнівним достоїнством цієї моделі (на відміну від неокейнсіанських теорій) є пошук внутрішніх джерел модернізації. Ці джерела, однак, зведені лише до товарного надлишку в сільському господарстві. На жаль, Фей і Раніс, так само як і Льюїс, абсолютизують ринковий механізм, неправомірно поширюючи його дію не тільки на сучасний, але і на традиційний сектор економіки. При цьому в первинному варіанті моделі викладалися дещо ідеалістичні погляди на зовнішню торгівлю між «Північчю» і «Півднем» як на взаємодоповнюючу один одного, форму.

Під впливом критики дуалістичні теорії модернізації зазнали значних змін. Вдосконалення йшло, з одного боку, шляхом ускладнення моделей і подальшого розвитку їх технічних характеристик, а з іншого – шляхом врахування інших секторів (експортного сектора, сфери послуг тощо) і створення багатосекторних моделей модернізації. Зокрема, були зроблені спроби більш детального аналізу ресурсів у кожному з секторів, а також витрат, пов'язаних з їх переміщенням з одного сектору в інший. У ряді моделей вчені спробували врахувати наслідки технічного прогресу, і насамперед співвідношення між трудо– і капіталоінтенсивними технологіями, а також зв'язок між НТП і накопиченням.

Однак навіть ускладнені моделі модернізації страждали від низки недоліків, притаманних усім концепціям дуалістичної економіки, і були мало пристосовані до вирішення поточних практичних завдань. З'ясувалося, що одних економічних заходів явно недостатньо. Навіть у своїх класичних – західноєвропейських – формах процес первісного нагромадження капіталу вимагає застосування широкого арсеналу заходів позаекономічного примусу. У країнах, що розвиваються, подібні заходи необхідні в набагато більшій мірі. Дуалістичні теорії, що обмежуються головним чином академічним аналізом, виявилися нездатними виробити дієву систему політичних рекомендацій для лідерів країн «третього світу». Справа в тому, що сам дуалізм виявився набагато більш складним соціально–економічним явищем. Реально це не тільки дуалізм аграрної сфери та промисловості, міста і села, а й багатьох сторін соціально–економічного життя суспільства, що розвивається. Значним є не лише загальне відставання у розвитку. Винятково важливою є роль держави у формуванні ефективної підтримки адекватних форм реформації на підставі вивчення генетичної особливості соціально–економічної організації окремих країн.

Так, процес модернізації економіки залежних країн, на нашу думку, пов'язаний з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, і у зв'язку з цим – утворенням у ній структурних розривів – «порожнеч» на тому місці, де повинно існувати яке–небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки [7, с. 93–100].

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, у залежних країнах, до яких належать країни селянської,

общинної цивілізації, відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежної економіки, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію підтягування до зміни циклічних етапів технологічного способу у розвинених країнах.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури країн селянської цивілізації є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси і потреба у періодичній модернізації. Критична маса господарських блоків, необхідних для синхронного розвитку, визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи економічної структури функціонують і підтримують процес розширеного відтворення, не маючи потреби у підтримці ресурсами, що надходять до системи централізованого безеквівалентного перерозподілу. Таку критичну масу господарських блоків С.В. Онищук та М.В. Білоусенко називають цілісною індустріальною структурою (ЦІС). Особливо велике значення в умовах ЦІС має інфраструктура. Якщо за обсягами виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення залежні країни відстають від розвинутих у десятки разів, то щодо рівня інфраструктурної щільності – у сотні та тисячі разів.

Стан економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позавартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву.

Таким чином, міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки.

Дуалістичний характер побудови вітчизняної економіки, наявність в ній, з одного боку, промислово-фінансового сектору, з іншого – традиційного, неформального, доповнюється поділом першого на елітний та ординарний. Виникає гостра необхідність забезпечення таких комунікаційних зв'язків між ними, які б забезпечили швидкий прогресивний, гармонійний розвиток всієї економічної структури.

Інституційна форма національного суспільства на підставі міжсекторного розламу поділяється на дві групи – елітну та ординарну[2] та дві підгрупи в кожній – парамодернізаційна та паразитарну, архаїчну. Всі вони виникають і функціонують на базі історичної пам'яті про общинну матрицю суспільної організації (що й обумовлює особливу «чутливість» національного суспільства до кулуарних, кланових системно-корупційних зв'язків і впливів), «модернізованих» налаштованістю паразитарних структур на перетворення адміністративної функції на «бізнес-проект». У даний час, як відмічає О. Пасхавер, паразитарно-елітний (олігархічний) клас є домінуючим [9].

Логічним наслідком розвитку гібридних тіньових структур, побудованих на деформації квазіринкових відносин і протообщинних утворень за сучасних умов, є формування потужної структури тіньового парасуспільства, сила та слабкості клановості організації якого, його надзвичайна закритість та нетранспарентність утворюють внутрішню систему його протиріч.

Так, сучасна панівна, паразитарна, тіньова економіка – це базовий (у межах загального економічного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектора, який визначає головне спрямування, систему головних інтересів і протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим і периферійними секторами. Це синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладено на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) вищих ланок влади та великого бізнесу. Дослідження конкретної соціально-економічної форми елітного сектору, його зв'язків з тіньовою державою залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах кризи державного управління, загострення протиріч модернізації, панування як провідної тіньової функції перерозподілу власності та влади елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Головним виявом сутності синкретизму «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є система протообщинних відносин господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю досконалої економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим монопольним доступом до національних ресурсів країни. Форма існування інституційного симбіозу елітного сектора та «автономної» держави набуває форми тіньового парасуспільства – як мегатіньового квазіобщинного утворення. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Інституційна спроможність офіційної держави значно знижується. Стрижнем тіньової протообщинної структури «автономної» держави за цих умов стає вертикальна корупція, тіньовий бізнес на адміністративному ресурсі, системній адміністративній корупції. Тіньове парасуспільство – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу та паразитарного адміністративного ресурсу. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює значне посилення тіньового режиму функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Синергетичне поєднання політичної, фінансової, економічної кризи в країні. численні фактори «гібридної війни» активно виконують тіньову протообщинну по суті функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства, розширення меж війни між його кланами.

У той же час за останні 25 років в умовах соціальних і технологічних перетворень виник впливовий та активний клас громадянського суспільства, інтереси якого є запереченням

[2] *Аналіз цієї інституційної групи національної структури як системи неформальної організації, розглянуто в статті «Неформальна економіка як передумова девіації сучасної елітної структури» [8].*

інтересів паразитарних структур, одночасно вони (інтереси прогресивної складової еліти) неминуче базуються на модернізації протообщинних зв'язків. У цьому й сила даного класу і наявність загроз їх переродження на паразитарну.

Небезпека гальмування соціально–економічного реформування з боку тіньового парасуспільства виявляється, перш за все, у монополізації певними паразитарними владою елітними структурами використання можливостей державної влади у своїх інтересах, перетворення держави на інструмент забезпечення свого олігархічного панування. Сучасний паразитарний елітний сектор є стрижнем такого небезпечного явища, що становить найбільшу небезпеку гальмування модернізації суспільства, як економічна злочинність.

Синергізм факторів гальмування реформування суспільства з боку суб'єктів прискореної тінізації соціально–економічних процесів знаходить концентрований вираз у наступних зростаючих негативних тенденціях:

– здійснюється руйнування здорової частини економіки за рахунок перерозподілу на її плечі загального податкового тягаря, застосування проти неї кримінальних методів впливу, в тому числі із використанням офіційної адміністративної системи, недобросовісної конкуренції;

– існування тіньової економіки, формування її доходів сплачується за рахунок суспільства, тобто є для нього паразитарним утворенням і призводить до зменшення доходів консолідованого бюджету країни;

– розвиток тіньової економіки активно впливає на посилення корупції серед державно–господарського, владно–силового та правоохоронного апарату, якщо стає більш прив'язаним до розквіту злочинного бізнесу;

– існування тіньових економічних процесів обмежує обсяги накопичення капіталу внаслідок існування надлишкового його використання для паразитарного перерозподілу влади, власності, домінуючих фінансових потоків, споживання криміналітету, обмеження його інвестування в країні через кримінальний експорт в інші країни та негативний вплив на залучення іноземного капіталу у зв'язку з формуванням кримінального середовища всередині країни;

– тіньовий економічний сектор активно руйнує систему управління держави, підприємницького сектору, призводить до її переродження, посилення антисоціального спрямування. На наш погляд, це головна загроза гальмування з боку тінізації та економічної злочинності суспільству.

Побудова ефективної системи безпеки економічного розвитку в процесі трансформаційних процесів як засобу протидії тінізації економіки та ліквідації паразитичного елітного сектору спирається насамперед на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави. Сучасна держава має будуватися на основі моделі, якій, з одного боку, відповідають загально–цивілізаційні норми, що тією чи іншою мірою є визнаними у світі, з іншого – вона має враховувати умови, фактори, генетичний код, що визначають існування конкретної держави на основі її політичного, економічного і духовного життя як у минулому, так і сучасному та майбутньому, тобто цивілізаційні особливості.

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління. Застосування цих принципів до проведення політичної реформи дає підстави зробити висновок про те, що парламентсько–президентська форма правління, а ще краще парламентська, ближча, адекватніша організаційній пам'яті вітчизняного суспільства.

Стратегія модернізації економіки України на основі дуалістичної соборної детінізаційної моделі поділяється на кілька головних напрямів:

– по–перше, вітчизняна економіка суспільства для отримання адекватної своєму генетичному коду інституційної структури має набути біполярної форми, що означає організаційне зосередження на одному полюсі сучасних, ефективно великих (елітних за функцією позитивного локомотива перш за все) підприємств, що визначають науково–технічний, технологічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації – великої кількості дрібних господарських форм, які повинні бути інтегрованими у розвинуті солідарні кооперативні структури;

– по–друге, формування соборної – солідарної детінізаційної структури – вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм з широкою базою дрібних підприємств–сателітів;

– по–третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги ординарному, у тому числі аграрному, сектору, насамперед для гармонізації біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому – обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація, архаїзація та тінізація аграрної, неформальної сфери.

Висновки

Модернізація економіки залежних країн, так само як і України, запровадження моделі їх детінізаційного реформування мають спиратися на дослідження особливостей гармонізації соціально–економічної, інституційної архітектоніки, виявлення в них внутрішніх протиріч, у тому числі тінізаційного спрямування. Це потребує звернення до існуючого теоретичного досвіду вивчення таких структурних неоднорідностей, особливо з огляду на їх відмінне від домінуючих країн цивілізаційне (общинне) походження. У зв'язку з цим слід звернути увагу на общину як на соціально–економічний феномен, що найсуттєвішим чином обумовлює сучасні тінізаційні тренди.

Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої гібридної структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя.

Таким чином, інституційна форма національного суспільства на підставі міжсекторного розладу поділяється на дві групи – елітну та ординарну та дві підгрупи в кожній – парамодернізаційну та паразитарну, архаїчну. Всі вони вини-

кають і функціонують на базі історичної пам'яті про общинну матрицю суспільної організації (що й обумовлює особливу «чутливість» національного суспільства до кулуарних, клановых системно–корупційних зв'язків і впливів), «модернізованих» налаштованістю паразитарних структур на перетворення адміністративної функції на «бізнес–проект». У даний час, як відмічає О. Пасхавер, паразитарно–елітний (олігархічний) клас є домінуючим.

У той же час за останні 25 років в умовах соціальних і технологічних перетворень виник впливовий та активний клас громадянського суспільства, інтереси якого є запереченням інтересів паразитарних структур, одночасно вони (інтереси прогресивної складової еліти) неминуче базуються на модернізації протообщинних зв'язків. У цьому й сила даного класу і наявність загроз їх переродження на паразитарну.

Список використаних джерел

1. Зибер Н. Избранные экономические произведения: в 2 т. / Н. Зибер. – М.: Соцэкгид, 1959. – 694 с. – Т. 2.

2. Туган–Барановский М.И. В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган–Барановский. – СПб., 1913. – 100 с.

3. Туган–Барановський М.І. Кооперація. Її природа та мета / М.І. Туган–Барановський. – Львів, 1936. – 143 с.

4. Туган–Барановський М.І. Чи потрібні Україні свої національні кооперативні центри / М.І. Туган–Барановський // Кооперативна зоря. – 1918. – №4. – С. 13–14.

5. Пахомов Ю.М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем / Ю.М. Пахомов // Глобалізація і безпека розвитку. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 480–520.

6. Lewis A. The Roots of the Development Theory / A. Lewis // Handbook of Development Economics. – Vol. 1. 3rd ed. Amsterdam, 1993. – P. 27–37.

7. Онищук С.В. Исторические типы общественного воспроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. – 2–е изд. – Донецк: РИАДонГТУ, 1999. – 152 с.

8. Предборський В.А. Неформальна економіка як передумова девіації сучасної елітної структури / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2015. – Вип. 11. – С. 3–7.

9. Пасхавер А. Война миров / А. Пасхавер // Новое время страны. – 2016. – №1. – С. 12.

О.А. ОСАДЧА,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торгівельно–економічний університет

Формування видатків бюджету на охорону здоров'я в Україні

У статті розглянуто структуру та загальний перелік видатків державного бюджету України. Проаналізовано сучасний стан фінансування охорони здоров'я в Україні та напрями формування видатків бюджету на охорону здоров'я, а також запропоновано шляхи зміни обсягів фінансування. Подано порівняльну оцінку програмно–цільового методу як методу планування і бюджетування закладів охорони здоров'я. Обґрунтовано запровадження сучасних механізмів і методів фінансування системи охорони здоров'я України при проведенні системних реформ.

Ключові слова: *охорона здоров'я, зведений бюджет, структура видатків бюджету, програмно–цільовий метод.*

Е.А. ОСАДЧАЯ,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово–экономический университет

Формирование расходов бюджета на здравоохранение в Украине

В статье рассмотрены структура и общий перечень расходов государственного бюджета Украины. Проанализированы современное состояние финансирования здравоохранения в Украине и направления формирования расходов бюджета на здравоохранение в Украине, а также предложены пути изменения объемов финансирования. Дана сравнительная оценка программно–целевого метода как метода планирования и бюджетирования учреждений здравоохранения. Обосновано внедрение современных механизмов и методов финансирования системы здравоохранения Украины при проведении системных реформ.

Ключевые слова: *здравоохранение, сводный бюджет, структура расходов бюджета, программно–целевой метод.*

O.A. OSADCHA,
candidate of economic ciences, senior lecturer in finance Kiev National Trade–Economic University

The article deals with a general list and the structure of state budget expenditures. Analyzed the direction of the budget expenditure on health and current state of health care financing in Ukraine, as well as the ways of funding changes. Reasonably introduction of modern mechanisms and methods of financing the health care system of Ukraine in conducting systemic reforms. A comparative assessment of the program – target method as a method for planning and budgeting of health care institutions

Keywords: *healthcare, consolidated budget, budget structure, program – target method.*

Постановка проблеми. Охорона здоров'я населення є одним із найважливіших компонентів сучасної соціальної політики усіх країн світу. Від загального стану здоров'я населення залежить рівень економічного розвитку країни. В Україні стан громадського здоров'я та охорона здоров'я населення залишаються незадовільними. Це пов'язано з екологічною кризою, економічною, політичною та демографічною ситуацією в державі і, як результат, з недостатнім фінансуванням галузі. Формування сукупного бюджету системи охорони здоров'я завжди залишається актуальним питанням як для України, так і для більшості розвинених країн світу.

 © О.А. ОСАДЧА, 2016

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі чимало праць вітчизняних дослідників присвячено проблемам фінансового забезпечення української системи охорони здоров'я, зокрема в роботах О.В. Солдатенко зосереджено увагу на основних формах видатків на охорону здоров'я та їх правове регулювання в Україні. Теоретичні й практичні аспекти фінансового забезпечення галузі висвітлені в наукових працях В. Галайди, Д. Карамишева, Н. Карпишин, Н. Лакізи–Савчук, В. Лехан, З. Лободіної, В. Рудого, О. Тулай та багатьох інших.

Мета статті. Обґрунтувати напрями удосконалення механізмів формування видатків бюджету на охорону здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фінансування галузі охорони здоров'я є однією із складових механізмів державного управління, за допомогою якого органи державної влади впливають на діяльність галузі для досягнення поставлених цілей. Управління системою охорони здоров'я в Україні знаходиться у віданні Міністерства охорони здоров'я відповідно до принципів адміністративного і бюджетного підпорядкування та звітності.

В Україні формально медична допомога надається в розрізі трьох рівнів: первинної лікувально–профілактичної допомоги, як основної частини медико–санітарної допомоги, спеціалізованої (вторинної) лікувально–профілактичної допомоги та високоспеціалізованої (третинної) лікувально–профілактичної допомоги, що закріплено статтею 8 «Основ законодавства про охорону здоров'я» [2]. Серед загального переліку видатків державного бюджету України (стаття 87) на охорону здоров'я називають такі:

а) первинну медико–санітарну, амбулаторно–поліклінічну та стаціонарну допомогу (багатопрофільні лікарні та поліклініки, що виконують специфічні загальнодержавні функції, згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України);

б) спеціалізовану, високоспеціалізовану амбулаторно–поліклінічну та стаціонарну допомогу (клініки науково–дослідних інститутів, спеціалізовані лікарні, центри, лепрозорії, госпіталі для інвалідів Великої Вітчизняної війни, спеціалізовані медико–санітарні частини, спеціалізовані поліклініки, спеціалізовані стоматологічні поліклініки згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України);

в) санаторно–реабілітаційну допомогу (загальнодержавні санаторії для дітей та підлітків, спеціалізовані санаторії для ветеранів Великої Вітчизняної війни);

г) санітарно–епідеміологічний нагляд;

д) інші заклади охорони здоров'я, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України [1].

З районних бюджетів, бюджетів міст республіканського та обласного значення до видатків на охорону здоров'я належать витрати на первинну медико–санітарну, амбулаторно–поліклінічну та стаціонарну допомогу; програми медико–санітарної освіти (стаття 89).

Медичні заклади можуть витрачати бюджетні кошти лише на ті позиції, під які вони були виділені, та позбавлені можливості, у разі необхідності, витрачати кошти на інші потреби. Усі зміни в кошторисі медичного закладу мають бути розглянуті та схвалені головним розпорядником бюджетних коштів і відповідними фіскальними органами. У разі залишку наприкінці бюджетного року невитрачених коштів, то на цю суму на майбутній плановий період фіскальні органи скорочують асигнування по цьому медичному закладу.

Видатки державного бюджету на охорону здоров'я у 2015 році збільшилися на 16,2%, або на 1224,1 млн. грн., порівняно з 2014 роком найбільша частина бюджетних коштів спрямовувалася на фінансування лікарень та санаторно–курортних закладів – 48,8%; санаторно–профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів – 23,3%. Разом із тим видатки на профілактичні та протиепідемічні заходи порівняно з 2014 роком зменшилися на 233,0 млн. грн. Це свідчить про перенесення пріоритетів у фінансуванні саме на лікування хвороб, а не їх профілактику.

Видатки для Міністерства охорони здоров'я України, передбачені держбюджетом–2015 у рамках фінансування сфери охорони здоров'я, становлять 10 085 134,9 тис. грн., у тому числі за загальним фондом – 7 877 024,2 тис. грн., за спеціальним – 2 208 110,7 тис. грн.

Різке зниження питомої ваги видатків на охорону здоров'я по загальному фонду бюджетів у 2013–2015 роках пояснюється значним підвищенням вартості офіційних платних медичних послуг, через що прискореними темпами збільшувалися видатки бюджетів по спеціальному фонду. Офіційне подорожчання медичних препаратів у 2014 році сягало більше 40%. При цьому неофіційні платежі за медичні послуги здорожчали ще більше – на 50% у 2014 році. Таким чином, збільшення видатків на надання медичних послуг було пов'язане швидше з впливом інфляції, ніж з покращенням якісних показників одержання населенням послуг охорони здоров'я.

Що стосується витрат на медичне обслуговування співробітників державних структур, то у 2014 році сумарно пропонується збільшення його фінансування на 5,3%, але для різних статей передбачається різноспрямована динаміка видатків (див. табл.).

Хочемо зазначити, що цього року у держбюджеті відсутні статті, які передбачають видатки на медичне обслуговування працівників та пасажирів залізничного транспорту, а також видатки на медичне обслуговування та сертифікацію льотно–диспетчерського складу працівників авіаційного транспорту та надання первинної медичної допомоги пасажирам. Видатки, пов'язані з медичним обслуговуванням працівників та пасажирів залізничного транспорту, будуть фінансуватися за рахунок медичної субвенції.

Попри зростання, видатки бюджетів на охорону здоров'я залишаються значно меншими від мінімально необхідних для забезпечення її ефективного функціонування. Дефіцит ресурсів галузі, за окремими даними, залишається незмінним, а обсяг бюджетних видатків покриває лише 70% від потреби [8].

У процесі фінансування закладів охорони здоров'я можуть застосовуватись різні методи: програмно–цільовий; кошторисний; за надані медичні послуги.

Кошторисне фінансування – це виділення коштів на утримання закладів, установ і організацій, виконання певних програм і реалізацію певних заходів на підставі спеціального фінансового документа – кошторису [9,с. 27]. Це традиційний та найбільш поширений в Україні метод фінансування закла–

Обсяги фінансування витрат за класифікацією видатків, млн. грн.

Найменування	2015	2014	2013	2014/ 2013, %	2015/ 2014
Надання медичних послуг медзакладами	377923,6	392 203	371 239	5,6	–0,7
Медзабезпечення працівників органів ВС	613860,9	582 687	547 632	6,4	13,8
Стадіон. лікування військовослужб. МВС	40 638,8	40 218	39 798	1,1	2,5
Медлікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу ЗСУ	1 09200,9	1 197 059	1 139 922	5,0	0,6
Спеціалізована протезно–ортопедична та медично–реабілітаційна допомога інвалідам	14 053,8	11 585	11 318	2,4	24,0
Сан.–курортне лікування ветеранів війни	93 298,0	109 560	114 033	–3,9	5,6
Комплексне медико–санітарне забезпечення та лікування онкологічних захворювань	60 251,4	46 168	49 895	–7,5	30,5
Медобслуговування та сертифікація льотно–диспетчерського складу	–	10444	10826	–3,5	–
Мед обслуг. працівників та пасажирів залізн. транспорту	–	1071491	993199	7,9	–
Медобслуговування і оздоровлення особового складу	126 847,1	266 837	262 707	1,6	–51,2
Медобслуговування працівників НАНУ	38 611,2	40 895	39 965	2,3	2,7
Всього	2 458385,7	3 769 147	3 580 468	5,3	–1,2

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [5, 6].

дів охорони здоров'я. До переваг кошторисного фінансування відноситься можливість достатньо чіткого прогнозування видатків (за відсутності інфляції), контролю за цільовим витрачанням коштів і обмеження їх абсолютного розміру. У тих же випадках, коли потрібно створити дієвий стимулюючий механізм, який би пов'язував обсяги фінансування з досягнутими результатами, переваги цього методу перетворюються на недоліки. Кошторисне фінансування не дозволяє оперативно змінювати розміри коштів, необхідних для виконання певного обсягу робіт у разі його зміни, оперативно маневрувати коштами, перекидаючи їх з однієї статті на іншу.

Для подолання наявних викликів реформи системи фінансування у сфері охорони здоров'я в Україні передбачено використання програмно–цільового методу у бюджетному процесі для цільового та ефективного використання бюджетних коштів з елементами договірних відносин.

Програмно–цільове фінансування передбачає визначення об'єктів, чітких цілей фінансування і необхідних ресурсів, дозволяє уникнути нецільового використання бюджетних коштів, спрямоване на результативне їх витрачання та передбачає персональну відповідальність керівників закладів охорони здоров'я дітей за досягнення соціальних результатів бюджетних програм. Цінність цільового програмного фінансування полягає в тому, що воно дозволяє підходити до вирішення програми комплексно.

Негативною особливістю програмно–цільового методу фінансування є те, що воно здійснюється за залишковим принципом і при нестачі бюджетних коштів призупиняється в першу чергу фінансування цільових програм.

Якщо порівнювати використання програмно–цільового методу бюджетування і кошторисного методу здійснення бюджетних видатків, то якщо програмно–цільовий метод є спеціально розробленим механізмом управління фінансовими ресурсами для досягнення соціально значущих цілей або вирішення пріоритетних проблем за обмежений період часу, то другий являє собою стандартизовані процедури здійснення видатків на функцію охорони здоров'я [9, с. 30].

Використання програмно–цільового методу у бюджетному процесі сприятиме цільовому та ефективному використанню бюджетних коштів системи охорони здоров'я.

Питання переходу закладів охорони здоров'я від кошторисного фінансування до діяльності, орієнтованої на результат, викликало досить багато дискусій серед управлінців та науковців. Адже процедури закупівлі медичних послуг у закладів охорони здоров'я можуть суттєво впливати на якість їх надання і ефективність використання фінансових ресурсів, для їх покриття.

Для фінансування закладів, які надають вторинну та третинну медичну допомогу, а також центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф доцільно застосовувати метод глобального бюджету, який являє собою план формування та використання фінансових коштів для забезпечення надання цих видів медичної допомоги на бюджетний період, що розраховується з урахуванням обсягів, структури та якості послуг, визначених договором про надання медичної допомоги [7, с. 29].

Очевидно, що фінансове забезпечення охорони здоров'я має на меті не лише визначення джерел, форм і методів фінансування. Метою фінансового забезпечення є також здобуття певних результатів, досягнення визначених цілей економічного та соціального ефекту функціонування галузі. Тому, на нашу думку, в системі охорони здоров'я особливе значення мають фінансові відносини закладів охорони здоров'я з бюджетами різних рівнів, зі страховими компаніями, суб'єктами господарювання – тобто з різними рівнями фінансування та отримання ефекту від діяльності.

Якщо проаналізувати темпи зростання витрат на систему охорони здоров'я в Україні протягом останніх років, то вони випереджають темпи ВВП. Тому очевидно, що пріоритетною сферою реформування системи фінансування охорони здоров'я є перегляд існуючого механізму розподілу ресурсів залежно від наданих послуг і результатів лікування, так як існуюча система постатейного фінансування не дозволяє прив'язати фінансові потоки до якості та кількості наданих послуг, а така прив'язка є необхідним елементом сучас–

них підходів до ефективного управління системою надання медичних послуг. Ситуація загострюється й тим, що рівень зношеності основних фондів охорони здоров'я перевищив 60% бар'єр, при цьому в лікувально–профілактичних закладах обсяги заміни морально застарілої медичної техніки та обладнання не перевищують 1,5% на рік. В економічно розвинутих країнах цей показник для активної частини основних фондів охорони здоров'я складає 10–12% на рік. Розміри бюджетного фінансування не відповідають ресурсним потребам галузі [3, с. 28].

Для об'єктивної оцінки слід зазначити, що стосується використання фінансових ресурсів охорони здоров'я, то з роками ситуація практично не змінюється, тобто змінюються обсяги фінансування, розподіл видатків розписується за окремими статтями, коливання з року в рік складають 2–3%.

Велика частина, як і раніше, поглинається заробітною платою медичних працівників та оплатою комунальних послуг (понад 70% усіх видатків спрямовується на фінансування діяльності лікувально–профілактичних закладів).

Бюджетні видатки на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів затрат, головними з яких є лікарняні ліжка. Витрати на оплату праці та комунальні платежі складають дві третини видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, тоді як на закупівлю товарів, матеріалів та послуг витрачається лише одна п'ята, а на капітальні видатки – одна десята сукупних видатків.

На нашу думку, всі країни стикаються з необхідністю скорочення та стримування зростання витрат на охорону здоров'я за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів за рахунок інших статей бюджету, підвищення податків та внесків у рамках системи соціального страхування, регулювання попиту на медичні послуги, регулювання пропозицій медичних послуг. Але при цьому бідні країни шукають на це кошти, тому що не вистачає на найнеобхідніше медичне обслуговування, а багаті витрачають їх на впровадження нових медичних технологій, довготривале лікування хронічних інфекційних хвороб і медико–соціальну допомогу [8].

Висновки

Бюджетне фінансування наразі є вкрай неефективним і базується на ресурсному підході, який не враховує дійсні потреби населення, а також не залежить від кількості й якості послуг, які надаються громадянам. Велику проблему у відстеженні процесів розподілу коштів становить той факт, що профільне міністерство (МОЗ України) не веде загальний облік видатків від сукупного обсягу коштів, що були виділені з бюджету на потреби охорони здоров'я, а лише стосовно тих асигнувань, які були надані в розпорядження МОЗ України. У свою чергу, Міністерство фінансів України здійснює облік витрат на охорону здоров'я лише в розрізі видатків, що здійснюються органами місцевої влади та іншими міністерствами.

Використання програмно–цільового методу у бюджетному процесі сприятиме цільовому та ефективному використанню бюджетних коштів системи охорони здоров'я. Переваги програмно–цільового фінансування полягають у тому, що:

– фінансується не мережа закладів охорони здоров'я, а сукупність заходів, що перетворюють витрачені кошти в суспільно значущі результати;

– з'являється можливість багаторічного бюджетування і, як наслідок, забезпечення ресурсами не тільки поточних потреб, але й капітальних витрат;

– гнучкий перерозподіл коштів між різними елементами надання медичної допомоги та концентрація їх на найважливіших ділянках забезпечує більш ефективне витрачання бюджетних ресурсів.

Також, доцільно застосовувати метод глобального бюджету, який являє собою план формування та використання фінансових коштів для забезпечення надання цих видів медичної допомоги на бюджетний період, що розраховується з урахуванням обсягів, структури та якості послуг.

У системі охорони здоров'я особливе значення мають фінансові відносини закладів охорони здоров'я з бюджетами різних рівнів, зі страховими компаніями, суб'єктами господарювання – тобто з різними рівнями фінансування та отримання ефекту від діяльності.

Сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я в Україні за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для забезпечення якісної медичної допомоги в необхідних обсягах. Найбільш доцільними механізмами формування сукупного бюджету на охорону здоров'я в Україні, окрім зазначених, є розвиток загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування та добровільного медичного страхування.

Можна відмітити, що попри суттєве збільшення обсягу фінансових ресурсів, які спрямовуються на потреби галузі, вони поки не здатні забезпечити її належне функціонування і залишаються нижчими за мінімальні згідно з рекомендаціями науковців, міжнародних організацій і практики зарубіжних країн.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України [Електрон. ресурс] від 08.07.2010 №2456–VI. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 2456–17

2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.92 №2801–XII// (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, №4, ст. 19).

3. Виноградов О.В. Стан та проблеми фінансових ресурсів охорони здоров'я України / О.В. Виноградов // Економіка та держава. – 2015. – №12. – С. 25–29.

4. Солдатенко О.В. Видатки на охорону здоров'я у бюджетній системі України [Електрон. ресурс] / О.В. Солдатенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/pravo/2014_4/files/–LA409_19.pdf

5. Висновок щодо виконання Державного бюджету України 2013 р. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.ac–rada.gov.ua/doccatalog/document/16742473/Bul_6_mis_2013.pdf

6. Висновок щодо виконання Державного бюджету України 2014 р. – [Електрон. ресурс] /http://www.zoda.gov.ua/article/2106/pro–derzhavniy–bjudzhet–ukrajini–na–2014–rik.html

7. Рудень В.В. Фінансування медичного забезпечення в Україні: проблеми та шляхи розв'язання / В.В. Рудень, О.М. Сидорчук // Фінанси України. – 2014. – №8. – С. 25–34.

8. Сайт Державного казначейства України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua

9. Крупка М. Програмно–цільовий метод бюджетування в Україні / М. Крупка // Вісник Львівського університе8 ту. Серія економіка. – 2009. – №41. – С. 16–34.

УДК 005.21

В.Є. ШЕДЯКОВ,
к.е.н., доктор соціологічних наук, незалежний дослідник

Економічне мислення: адекватність новим вимогам

У контексті налагодження різноякісних процесів осучаснення культури економічного мислення як передумови підйому рівня господарської практики викладаються результати дослідження соціально–економічних трансформацій організаційно–управлінських відносин. Здійснюється рефлексія найважливіших феноменів нового економічного мислення, існуючих проблем і діапазону можливого вибору ефективних рішень. З позиції підвищення якості стратегічної, тактичної і оперативної культури економічного мислення пропонуються шляхи подальшого вдосконалення реформ.

Ключові слова: *економічне мислення, розумне суспільство, нова економіка, стратегія господарювання, стратегія проведення трансформацій.*

В.Е. ШЕДЯКОВ,
к.э.н., доктор социологических наук, независимый исследователь

Экономическое мышление: адекватность новым требованиям

В контексте налаживания разнокачественных процессов осовременивания культуры экономического мышления как предпосылки подъема уровня хозяйственной практики излагаются результаты исследования социально–экономических трансформаций организационно–управленческих отношений. Проводится рефлексия важнейших феноменов нового экономического мышления, существующих проблем и диапазона возможного выбора эффективных решений. С позиции повышения качества стратегической, тактической и оперативной культуры экономического мышления предлагаются пути дальнейшего совершенствования трансформаций.

Ключевые слова: *экономическое мышление, умное общество, новая экономика, стратегия хозяйствования, стратегия проведения трансформаций.*

V. SHEDYAKOV,
Dr. Sc. (Sociol.), Ph. D. (Econ.), free–lance

Economic thinking: the adequacy to the new requirements

In the context of the establishment of different quality processes, modernizing of culture of economic thinking as a prerequisite for raising the level of business practice the results of research on the socio–economic transformation of organizational and managerial relations are presented. Reflection of phenomena of the new economic thinking, the existing problems and the range of possible choice of effective solutions are realized. From the standpoint of improving the quality of the strategic, tactical and operational culture of economic thinking ways to further improve the transformation are suggested.

Keywords: *economic thinking, intelligent society, the new economy, economic strategy, the strategy of transformations.*

Постановка проблеми. Для успіху проведення рефлексивної модернізації економіки, своєчасного реагування на загрози та переваги умов як формування анклавів «розумного суспільства», так і структурування ним постглобальних міжнародних відносин вкрай важливим є підвищення загальної культури господарювання, оволодіння сукупністю кращих світових практик аналізу, прогнозування та внесення конструктивних змін в суспільно важливі процеси, зокрема – вдосконалення соціально відповідального ставлення до життєдіяльності, розвитку державно–приватного партнерства та виробничої демократії тощо. Власне, найбільш поширені в минулому моделі трансформацій, що спиралися на «економію на змінному капіталі», закономірно перестали працювати при посиленні тенденцій побудови постглобального «розумного суспільства». З одного боку, найбільш ефективні в цих умовах групи: обдарована молодь, здатні на створення соціально значущих інновацій та висококваліфіковані працівники (перш за все, розумової праці), орієнтуючись на якість життя й умови діяльності легко мігрують по світу або виконують зовнішні замовлення при збереженні проживання. З іншого боку, легко контрольовані процеси формальної участі в виробничому процесі самі по собі перестають бути продуктивними, перетворюючись на функції машин й автоматів. Більше того, участь у тиражуванні речей стає прикметою відставання. Водночас за обсягом споживання, відходами виробництва та життєдіяльності, техногенним навантаженням тощо якість життя та модель соціально–економічного устрою найбільш привілегійованних регіонів заздалегідь не можуть бути розповсюджені на все людство, але саме стан ціх анклавів консюмерізму в постглобальному світі інколи намагаються вважати прикладом для інших.

Актуальність проблеми пов'язана з необхідністю підвищення якості соціокультурної основи господарювання для забезпечення сталого економічного росту. Наприклад, достатність рівню соціального капіталу суспільства є як передумовою економічних досягнень, так і суттєвим фактором визначення господарської ніші та дієвих механізмів регулювання. У «розумному суспільстві» примус прямо розцінюється як несправедлива і в кінцевому підсумку неефективна дія, що значимо відбивається на характері суспільних трансформацій і є важливим для вибору стратегії перетворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відомими науковими школами – Л. Абалкіна, А. Агга, Л. Буєвої, Д. Валового, І. Вітан'ї, Г. Волкова, Д. Гвішиані, Р. Гібадуллина, А. Котова, В. Кузнецова, Я. Кузьмінова, Ю. Латова, Г. Лопаткіна, В. Медведєва, Ю. Осіпова, В. Павлова, А. Печчеї, А. Покритана, Ю. Помпєєва, В. Попова, К. Поппера, Ю. Тихомирова, О. Філонової, Ф. Хайєка, В. Черковця, Н. Черніної, В. Чичканова та ін. – закладено основи підходів осмислення значення економічної культури в суспільстві та серед його окремих груп: підприємців, менеджерів, персоналу тощо. Визначені сутність та структура, механізми та напрями роз-

 © В.Є. ШЕДЯКОВ, 2016

витку. Продемонстровані шляхи досягнення її відповідності викликам часу. Втім якість економічного мислення залишається фактором, який гнучко віддзеркалює логіку історії та має розвиватися разом із нею.

Постановка завдання. Реактуалізація питань визначення наріжних каменів та поширення рекомендації у сфері осучаснення економічного мислення, підйому господарської культури базується на особливостях кардинальних змін, до яких підійшла не тільки Україна, а й увісь світ. Зокрема, поширюються ознаки парадигмальних трансформацій як економічної науки, так і практики господарювання, що торкаються умов «нової економіки» та електронного ринку, мережевих систем економічної інформації, організації діяльності когнітаріату, необхідності елементів меритократії, можливостей дій прекаріату в так званому «розумному суспільстві» тощо. Зовсім не тільки Україна, а й увесь світ в черговий раз гостро переживає переломну ситуацію, коли колишня звична модель успіху вичерпана і заново визначаються перспективи кожного і світу як цілісного. Свої варіанти відповіді на запити часу шукаються представниками різних політичних сил та громадських рухів. Причому раніше «межі зростання» були проблемою кулуарних дискусій і наукових міркувань – сьогодні вони міцно входять до порядку денного кожного: від людини до трансдержавних утворень. Світ задихається в застарілих громадських конструкціях, вибухаючи серією екологічних, техніко–технологічних, соціально–економічних, так уже і політичних катастроф. Серед історичних викликів нашого часу – необхідність відбору серед існуючих систем відносин і напруженого соціально–економічного пошуку підстав для нового внутрішнього і міжнародного порядку. Запити такого рівня формуються історією нечасто і кожен раз вимагають спеціального рішення.

Безумовно, нові реалії потребують регулярного оновлення знань, забезпечення якісних характеристик інформаційних потоків, підвищення значення наукового обслуговування виробничого процесу. У цій ситуації є небезпечною недооцінка труднощів і довготривалості перебудови, до якої вступила Україна. Потрібне усвідомлення того, що перед країною стоїть не завдання звичайної стабілізації, а проблема всеохоплюючих системних інституціональних і соціокультурних перетворень. Але не тільки необхідно адекватним чином трансформувати відношення акторів у процесі господарювання, потрібно забезпечити активну зацікавлену участь работодавців у осучасненні освіти персоналу та реалізації творчого потенціалу кожного.

Мета статті – викладання результатів дослідження іманентних характеристик постсучасного економічного мислення, адекватного умовам створення «розумного суспільства».

Виклад основного матеріалу. Характер рішень і дій, господарської поведінки у цілому тісно зв'язаний з культурою економічної рефлексії. Економічне мислення характеризує сукупність економічних знань, ідей, поглядів, суджень, інтересів, настроїв, відображаючи рівні як повсякденного сприйняття, так і світоглядних цінностей, стан як господарської практики, так і його випереджаючого відображення в площинах індивідуального і суспільного, психології та ідеології. Усвідомленість учасниками соціально–економічних процесів свого історичного місця і корінних інтересів, формування розуміння своєї місії і ролі в Надпроекті культурно–цивілізаційного світу дозволяє створити стійку позитивну мотивацію і звільнити творчу енергію багатьох. Взаєморезонування господарської практики та економічної теорії, емпіричного і теоретичного осмислення того, що відбувається робить підвищення культури як прийняття / реалізації економічних рішень, так і господарської поведінки невід'ємним фактором проведення успішних макро– і мікротрансформацій.

У той же час привілейовані частини ойкумени вже відішли від абсолютної домінанти тиску матеріальних параметрів та простої праці на економічну свідомість. Життєдіяльність культурно–цивілізаційних світів при цьому інтегрує образне сприйняття соціокультурної постісторії (де можна використовувати і реактуалізіровать образи з найрізноманітніших епох) і передісторії (коли нічого не вирішено, можуть перемогти найсуперечливіші форми). Одночасно в постглобальному світі логіка подій народжується у взаємодії (партнерство і конкуренції) різнорідних над–, між– і внутрішньодержавних утворень. Разом із тим найважливіші процеси в кожному з регіонів істотно залежать від вектора і динаміки домінуючих в ойкумені тенденцій. Посилення тенденцій, пов'язаних зі збільшенням частки інтелектуальної діяльності в суспільно необхідній праці, і супутніх змінах, фіксується як «розумне», «інформаційне» суспільство «знань» та відповідна структура і механізми «нової економіки» [1–4]. Разом із тим на сьогодні, з одного боку, сукупні витрати на створення і підтримання її анклавів не завжди і не цілком окупаються, але з іншого – стійка самостійність (можливість у своїх інтересах приймати та здійсняти суспільно важливі рішення) держави без відображення цих передових процесів неможлива. Отже, нині входження народів у постсучасні моделі розвитку (перш за все, включаючи постмодерн культури та постіндустріальний лад суспільства) здійснюється в глобальному масштабі. З одного боку, це означає формування і акцентування відповідних початків усього соціально–економічного життя незалежно від суб'єктивних бажань і усвідомлення того, що відбувається, з іншого ж – розуміння сутності процесів і меж ефективного впливу на них дозволяє перетворюватися в колективного суб'єкта стратегічних перетворень.

Таким чином, явна ресурсно–методологічна плюральність постсучасності (від постмодерної культури дій і виробництва до постіндустріальних відносин, включаючи духовне виробництво) передбачає подолання обов'язковості канонів і штампів, появу і реалізацію справжньої свободи вибору для кожного. Потрібні осучаснення, модернізація, але вони аж ніяк не приречені слідувати моделі вестернізації, тим більше – в «наздоганяючих» варіаціях трансформацій. При тому з кожного класу моделей (традиційних, модерних, постмодерних) життєустрою і розвитку конкретний культурно–цивілізаційний світ може створити свою стимулюючу довгострокове стійке і безпечне розвиток конкретику. Саме відкриті системи всіх рівнів, що базуються на ціннісно–смислових комплексах й формують традиції суспільств, – носії загальної еволюції, які забезпечують придбання все новіших динамічних режимів складності за рахунок поєднання рис контурів самоврядування та зовнішньої координації, процесів циклічних та незворотних [5–7]. Втім, сам механізм цих змін стає все більш химерним, складним. Причиною й умовою само–

розвитку структурованих цілісності виступає наростання їх нестійкості на рівнях вищої організації і компенсація цього через прискорення функціонування і розвитку. Отже, механізм саморозвитку соціально–економічних процесів дає можливість підходити до усвідомлення циклу як до певної інваріанти ступенів (у тому числі – ступенів невпорядкованості) соціально–економічного розвитку.

У цьому контексті і саме поняття розвитку потребує оновлення: крім стабільного і збалансованого зростання, воно повинно забезпечувати інноваційними формами традиційно вироблені механізми суспільного буття і орієнтуватися на такі максими економічної свідомості як солідарність, свобода вибору, переконань і слова, терпимість, затребуємо адекватної гнучкості управління (flexible management). Моделі прийняття і здійснення рішень при цьому можуть бути різними – в будь–якому випадку успіх перетворень виражається в стійкому збільшенні духовної і матеріальної культури, а також якості та тривалості життя людини. Те й інше прямо пов'язано з характером складаються повсякденних соціально–економічних відносин. Отже, господарські умови можуть створювати ефективні шляхи інтегрування людини в суспільство шляхом обміну здібностями та взаєморозвитку особистостей. Разом із тим загострюється протистояння основних форм і моделей як індивідуалізації, так і соціалізації / аккультурації людини, зокрема державних і корпоративних (останні породжують як свій інструмент олігархат).

Місце трудових відносин у світогляді і суспільному житті (зокрема, його економічному вимірі) рухоме. У міру зміни суспільних умов життєдіяльності склад трудового потенціалу та ефективні напрямки його активізації настільки істотно трансформуються, що модель «людини економічної» на практиці демонструє свою обмежену істинність, змінюючись підходами на основі сприйняття «людини творчої». Як відчужена праця народжує «людину економічну», так вільна самодіяльна творчість відтворює «людину творчу», радикально змінює стереотипи соціальної поведінки та механізми її детермінації, посилює особливе співвідношення макро– і мікрофакторів розвитку трудових відносин, підвищує вимоги до свободи та відповідальності людей на підставі народних традицій, історичного досвіду та соціальної спадщини [8, с. 17, 18]. Так, з одного боку, трудовий вимір життя все активніше доповнюється іншими, для багатьох зростає роль гри і знань, оновлення яких відтепер супроводжує все життя людини, з іншого ж – тим активніше навички діффузують із трудової сфери в інші, роблять свій вплив на якість політичного та соціокультурного ладу. Посилюється і зустрічний рух: держава «опускається в основу» суспільних відносин, не тільки формуючи умови (у тому числі і в економіці), а й виступаючи великим власником, покупцем і продавцем (а то і взагалі монополістом).

Одночасно транзитний стан суспільства виводить до точки біфуркації, підвищує рівень невизначеності, доводячи його до стратегічної площини [9–11]. Причому форсування перетворення збирає множинність альтернатив в тугий вузол вибору в історично короткий момент. Раніше людина народжувалася, як правило, будучи приреченою на досить строго зумовлений культурний шар. Нині ж кожен може вибирати в навколишньому: актуальному і озвучують попередніх століть і приходять епох те, що внутрішньо близьке йому. Перехід до гнучких логік постсучасних умов формування «розумного суспільства», до логік свободи є відмовою від єдиності будь–якого базису розвитку, можливістю з'єднання окремих рис незбіжних світів в нову цілісність. При цьому мозаїка укладів виробничих відносин на територіях України та конфігурація повсякденних моделей трудової та господарської поведінки часто визначається рефлексією взаємодій складних процесів розвитку постіндустріальних і постфордистських тенденцій в глобальних масштабах, а також пострадянськими динаміками і посиленням проявів ментальності.

Зокрема, зростання значущості освіти, науки і культури серед ціннісних ієрархій тягне за собою прискорення суспільного розвитку, а підйом суспільства, в свою чергу, призводить до підвищення цінності науки та освіти, трансформації вимог до умов господарювання (насамперед, характеру трудових відносин). Відповідно особливе значення для прогресивних зрушень в соціокультурному капіталі набувають процеси формування груп людей (від менеджерів до висококваліфікованих фахівців, техніків і робітників), що працюють за допомогою знань (що отримує наукове обґрунтування в різних концепціях т.зв. когнітаріат, нового інтелектуального класу, knowledge workers тощо), що не тільки здатне трансформувати базу розвитку як економіки, так і всього суспільства, а й ставить нові завдання в сфері мотивації. У той же час тенденції постмодерниізації суспільства створюють основи для зміцнення в суспільних відносинах позицій представників нового інтелектуального класу, які, як правило, мають інші ієрархії цінностей, широкий кругозір, велику вимогливість до умов праці, їм присутні життєві і службові орієнтації, пов'язані з самоповагою, творчістю, самореалізацією, зростанням професіоналізму тощо. При цьому самостійність інтегрованих в технологічний ланцюжок господарських суб'єктів відносна; вони підпорядковані технологічної дисципліни, а також вимогам стандартів, термінів поставки і ін. Причому кадри високої кваліфікації, як правило, схильні до мобільності в напрямку поліпшення свого становища і зростання «поля можливостей». Вони мігрують, переходять у більш прибуткові сфери. Більше того, глобалізація інформаційного простору полегшує як прямий відтік обдарованих, освічених і активних членів суспільства, так і обслуговування ними зовнішніх інтересів при збереженні місця проживання. Когнітаріат становить істотну частину прекаріату. Тим часом трансформації соціокультурного клімату як раз і покликані забезпечити підвищення якості та активізацію продуктивних сил суспільства.

Водночас саме стан науково–інтелектуального капіталу суспільства сьогодні визначальним чином характеризує як можливості для стійкої конкурентоспроможності, так і коридор свободи прийняття і здійснення рішень. При цьому постсучасність взагалі і постнекласичної науки зокрема істотно розширюють діапазон інформаційного забезпечення та прийняття управлінських рішень, і розвитку соціальних комунікацій. Разом із тим посилюється небезпека і можливості заподіяння шкоди від методологічних недоліків і залучення відомостей з «сірої» інформаційної зони, де через нестачу інформації просто неможливо зробити остаточний висновок про їх достовірності. Так, розмиваються межі навіть реального знання як єдино вірної зброї проти будь–якої ідеології.

Відповідно серед організаційних форм участі когнітаріат (працівників знання) на рівні стратегічної взаємодії закріплюються науково–освітньо–виробничі кластери. У вдосконаленні управління на основі інноваційно–синергетичних підходів і підйому ролі стимулювання бажаних трансформацій зростає діапазон різноманітності управлінських композицій. Механізми вдосконалення соціального партнерства при прогресивному векторі структурних трансформацій стають ресурсом адекватних економіці знань постіндустріальних змін суспільних відносин. Становлення ж умов стабільного сучасного і постсучасного розвитку передбачає створення «критичної маси» прогресивних змін в сфері праці, що поєднують відповідь на сьогоднішні вимоги і ймовірні виклики майбутнього і пов'язаних, перш за все, з удосконаленням системи соціального партнерства.

Для успішного ж проведення чергової модернізації та ефективного використання механізмів стимулювання бажаних трансформацій при мережевої організації постглобального суспільства, необхідно культивувати механізми не «зобов'язувати», «змушувати», «адмініструвати», а «захоплювати», «зацікавлювати», «мотивувати». Іншими словами, забезпечення стратегічної керованості суспільними процесами вимагає акцентування технологій стимулювання бажаних змін як форм управління. Причому сьогодні завдяки своїм діапазоном наслідків використання стимулюючих механізмів соціального партнерства, збагачення діяльності, виробничої демократії, груповий організації праці, гнучкого робочого часу, корпоративної культури, проектно–матричного управління і створення на їх основі управлінських композицій в змозі дати комплексний інноваційно–синергетичний кумулятивний ефект соцієтального рівня, забезпечуючи керованість як індивідуальним поведінкою, так і суспільними процесами. Особливості постмодерних моделей організації розвитку і управління сприяють підвищенню ефективності технологій (зокрема, характеризуються як прояви м'якої сили, гнучкою влади, непрямих дій, etc.), пов'язаних із стимулюванням бажаних трансформацій як індивідуальних поведінкових характеристик, так і соціально–економічних процесів. Для підготовки і проведення змін при цьому на перший план виходить робота на рівні сутнісних сил, перш за все, потреб, інтересів, смислів, цілей і цінностей. Стало бути, на рівнях стратегії, тактики і оперативки (оперативного мистецтва) актуалізуються відповідні управлінські практики.

Причому в момент зрушень парадигмального рівня, при наближенні до стану інституційної невизначеності доводиться не стільки керуватися звичними регулятивними правилами, скільки орієнтуватися, з одного боку, на ціннісно–смислові комплекси свого культурно–цивілізаційного світу (які, реалізуючись в формах традицій, звичаїв, укладів і забезпечують відтворення і розвиток економіки і суспільства в цілому), з іншого ж – на логіку історичного процесу і конкретні особливості: свої і свого становища – в постсучасному світі [12–16].

Зрозуміло, питання забезпечення стимулювання участі в повсякденному суспільному житті знову виявляється визначальним. Такі процеси, як усвідомлення своїх інтересів мерітократією, мотиваційна вимогливість працівників інтелектуальної праці, розвиток трудової та господарської рефлексії їх ціннісних ієрархій (зокрема, посилення значущості факторів самопованости, самореалізації тощо), – виносять відповідні трансформації економічного мислення на передній план турбот суспільства як такого. Відповідно, вибір сьогоднішнього дня: забезпечення державою повноти реалізації егоїстичних, вузькокорисливе інтересів деяких – або ж рішення набагато більш широких завдань, спираючись, в тому числі і на приватну зацікавленість, і на індивідуальну творчу ініціативу. Забезпечення ж відповідності якості управління рівнем керованої реальності для досягнення мотивованості, безпеки і розвитку, духовності та соборності вимагає і впливу на контури самоврядування та координації, і враховування своєрідності об'єктів керованих, самокерованих та некерованих. Усвідомлення необхідності проведення відповідних змін на рівні організаційно–управлінських відносин необхідно і неминуче. Проведення рефлексивної постмодернізації із задіянням потенціалу культури економічного мислення суспільства потребує зсуву у всій системі контролю за людською діяльністю, революції в галузі управління, адже революція контролю є комплексом швидких змін в технологічних і економічних структурах підприємств, де інформація збирається, зберігається, провадиться, обмінюється і через які формальні і програмні рішення можуть впливати на соціальний контроль [17–20].

Відповідно, гармонійне здійснення різнорівневих інтересів може бути розглянуто в реалізації всезагального – загального – особливого (специфічного) як взаєморезонірованія і взаємоукрепленія інтересів всього суспільства, окремого колективу (групи) і особистих (персональних, індивідуальних) без придушення будь–якої зі складових. При цьому суспільний інтерес має, як правило, і вираз через корпоративні інтереси колективу (групи) і особисті (персональні, індивідуальні), і самостійні особливі втілення, що вимагає підбору форм їх гармонійного поєднання. У той же час особистий інтерес – це не тільки форма реалізації громадського і корпоративного (колективно–групового): він має і самостійну сутність, і відокремлений існування. Як самостійний вид інтересів особистий інтерес акумулюється в сукупному інтересі особистості, що представляє собою особистісний зріз всіх наявних інтересів (громадських, корпоративних, особистих), суб'єктом яких є індивід в єдності його задатків і здібностей. Максимою при цьому залишаються напрацювання культури і людина, його власний вибір, неможливий поза етичних оцінок і дотримання правових норм, стимулювання творчої життєдіяльності – в формах як створення відповідної господарсько–економічного середовища і соціального клімату, так і «точки прориву», «кластери економіки знань».

Реалізація принципів консолідації громадських, колективних та приватних інтересів, єдності суспільного телебачення і приватного права в публічно–приватному партнерстві на основі врахування (а зовсім не придушення) відповідних інтересів забезпечує довгострокове формування продуктивної середовища розвитку і відкриває при цьому можливості спільного зацікавленої участі в створенні і реалізації суспільно значущих проектів і поєднання для цього матеріальних та нематеріальних ресурсних баз і поділу ризиків між суспільством (державним сектором і неурядовими організаціями) та приватним сектором. Державні, приватні та неурядові (неприбуткові) структури можуть використовувати і розвивати свої сильні сторони і можливості кожної зі сторін, зни–

жуючи собівартість високоякісних соціальних послуг. При цьому, з одного боку, система державно–приватного партнерства тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, але з іншого – зовсім не тотожна становленню «змішаної економіки» (далеко не будь–яка взаємодія бізнесу і держави в змішаній економіці може характеризуватися як елемент системи державно–приватного партнерства). Цій взаємовплив є найбільш помітним як по лінії організацій та інститутів громадянського суспільства з виразним політичним виміром (підприємницьких об'єднань, профспілок), так і в напрямках дифузії самої корпоративної культури.

Тобто соціалізація / аккультурация проявляється не тільки в стандартизації, а й в індивідуалізації відтворювальних процесів. Організація механізмів державно–приватного партнерства як раз і забезпечує довгострокове формування продуктивної середовища розвитку країни, відкриваючи можливості спільного зацікавленої участі в створенні і реалізації суспільно–значущих проектів, поєднання для цього матеріальних та нематеріальних ресурсних баз і поділу ризиків між суспільством (державним сектором і неурядовими організаціями) і приватним сектором. При цьому урядові, приватні та неурядові (неприбуткові) організації використовують можливості кожного, що знижує вартість високоякісних соціальних послуг.

Проблеми ж, що стосуються, перш за все, застосування механізмів державно–приватного партнерства для забезпечення дії принципів публічно–приватного співробітництва та соціальної відповідальності бізнесу, зачіпають соціальні, екологічні, економічні, управлінські питання – і мають виражений галузевий розріз і регіональний аспект. Це взаємовплив найбільш помітно як по лінії організацій та інститутів громадянського суспільства, що мають помітне політичний вимір, (підприємницьких об'єднань, профспілок), так і в напрямах дифузії самої корпоративної культури суспільства. Корпоративна зовнішня і внутрішня соціальна відповідальність сьогодні характеризує ту різноманітність форм, методів і напрямків реалізації взаємних зобов'язань, які добровільно для досягнення спільної вигоди приймаються на себе корпорацією як безпосередньо в рамках бізнес–спільноти, так і за його межами, – на різних (від муніципального та регіонального до національного і міжнародного) рівнях своєї діяльності. Як комплекс суспільних відносин соціальна відповідальність включає дії бізнесу в галузі благодійництва, збереження моральності, підтримки екологічної безпеки, забезпечення якості продукції, соціального захисту працівників, створення робочих місць і підтримки гідного рівня заробітної плати, взаємодії з місцевою громадою і владою тощо.

Ця взаємодія здатне створити інноваційно–синергетичний ефект і виникнення якісно нового взаємовигідного співробітництва сторін при вирішенні значущих соціально–економічних проблем. Фінансово–ресурсну ж основу здійснення державно–приватного партнерства складають як кошти державного бюджету, так і приватні інвестиції. Крім того, в межах інструментарію державно–приватного партнерства держава переводить на бізнес частина витрат, відмовляється від неефективних важелів і елементів (наприклад, у муніципальних утвореннях), пом'якшує гостроту соціально–економічних проблем. Одночасно бізнес: отримує в довгострокове володіння державні активи, інколи – на пільгових умовах, а при стратегічному характері партнерства – можливість гарантованого збуту. Таким чином, забезпечення якості життя і умов творчості виходить на передній план управління, відповідним чином трансформуючи актуальні ресурсно–методологічні основи і перенацілюючи їх на зростання діапазону застосування глибоко індивідуального поєднання сутнісних сил кожного. Зокрема, для персоналу корпорацій, як правило, надаються відповідна середньоєвропейським стандарту оплата праці, розширений соціальний пакет (включаючи можливості підтримки працездатної форми за рахунок сертифіката на відвідування басейну / спортивного залу, медичну страховку для членів сім'ї, санаторно–курортне оздоровлення тощо).

Забезпечення балансу стратегії і тактики перетворень вимагає пріоритетної уваги до форм всебічного забезпечення учасників виробничого процесу (зокрема, подолання небезпеки конвертації господарської влади в політико–ідеологічну площину). Відповідальність всіх національних акторів перед суспільством, в першу чергу, стосується балансу обов'язків і прав, з одного боку, держави, з іншого – приватних підприємців, спирається як на публічне і приватне право, так і на підвалини і традиції конкретного культурно–цивілізаційного світу, скріплені властивими йому стрижневими ціннісно–смисловими комплексами. Найважливіше місце в продуктивному об'єднанні продуктивних сил і забезпеченні соціального партнерства навколо завдань безпеки та розвитку економіки та суспільства як цілісності займає виробнича демократія, вдосконалення механізмів якої сьогодні – це теж аж ніяк не тільки додатковий організаційний ресурс, але і найважливіший спосіб досягнення суспільної злагоди, підтримки продуктивної ефективної соціально–політичного середовища. Отже, вдосконалення виробничої демократії – не тільки пряма вигода як суспільства, так і самих безпосередніх учасників партнерських відносин, а й необхідний етап формування і підтримки соціально відповідальної поведінки в суспільстві [21–23].

Політико–управлінське забезпечення цих процесів пов'язано з доповненням форм практичного вирішення дихотомії демократії / автократії мерітократією і виходом на передній план організаційних моделей, пов'язаних зі стимулюванням діяльності «людину творчу» і культивуванням постринкових цінностей в середовищі базових ціннісно–смислових комплексів культурно–цивілізаційних світів. Результат участі в конкуренції часто зумовлюються самодисципліною, готовністю працювати на своєму місці з граничною самовіддачею, на межі і за межею можливого, а також командний злагодженістю, узгодженістю, когерентністю. При цьому, зрозуміло, чим вище суспільне становище людини, тим жорсткіше вимоги до нього. Тим самим посилюються підстави для розширення як економіко–політичної, так і кримінально–юридичної відповідальності топ–менеджерів і власників. Умови кризи накладають додаткову соціальну і ділову відповідальність на топ–менеджерів і власників, від якості рішень яких залежить доля далеко не тільки безпосередньо зайнятих. У той же час заклики лідерів культурно–цивілізаційного світу є дієвими виключно в разі високого рівня їх самодисципліни: вимоги до всіх повинні спиратися на вимогливість до себе. Втім, вимоги до еліти і народу починають розходитися в такій мірі, що змушують згадати класичне розмежування «двох націй». Разом із тим серйозною суспільною про–

блемою стає підміна «політикоутворюючих шарів», суб'єктів трансформацій як окремого напрямку в здійсненні «замаху невидимими засобами». І в першу чергу це стосується представників «станового хребта» суспільства – його середнього класу, а також управлінських (в політиці: владних і опозиційних, елітних і контрелітних) – пластів. Маргіналізація ж суспільства, розмивання прийме середнього (і «нового середнього») класу і еліти стають загрозливими розвитку тенденціями. зокрема, поняття еліти пов'язано не стільки з «перебувають при владі» або «тими, хто бореться за владу», скільки з «кращими представниками народу», його найбільш гідними членами. Криза середнього класу також здійснюється сьогодні в світовому масштабі. В ньому поряд з «інтелектуальними трударів» все помітніше вплив «інтелектуальних споживачів». Звичайно, і офісні працівники, і рантьє воліють самоназва «креативного класу», проте часто тяжіють до вибору консьюмтаріату, споживачів благ (втім, не тільки матеріальних, але і духовних). Навпаки, науково-інтелектуальний потенціал суспільства формується, розвивається і реалізується навколо стрижня ціннісно-смислових комплексів творчості. Сходження помилкових соціальних утворень, властиве розвинутій формі суспільного устрою потурає різноманітності квазіявищ і псевдоявищ, перехід суб'єктності до яких може непоправно змінити вектор руху.

Причому в міру зміни суспільних умов життєдіяльності революційний потенціал пролетаріату зникає (разом із самим пролетаріатом як класом). Середній же клас різко розходиться за своїми орієнтаціями на осі «споживацтво – творчість», відповідно «готовність до сприйняття шаблонів – життя поза ними», – і також зазнає колосальних змін, які суттєво впливають на його соціально-політичні функції і поведінку. З часу хрестоматійних французьких молодіжних бунтів кінця 60-х років 20-го ст. і аж до подій «арабської весни» і повсюдних у глобальному масштабі протестних дій помітний пошук себе і готовність відстоювати свої інтереси вже не стільки «людини економічної», скільки «людини творчої». Але соціально-психологічні характеристики прекаріату, з одного боку, рідднять його з поведінковими особливостями self-made man, з іншого ж – якщо середній клас виконує функції своєрідного «соціального клею» суспільства, то прекаріат може постачати людей з психологією «чужий серед своїх», підходом маргіналів і зіграти роль «вільного радикала» суспільного організму, каталізатора змін як в напрямку використання творчого потенціалу постмодерну, так і зриву в контрмодерн. Так що критично важливою стає суб'єктність змін і те, яка зі складових стане визначальною [24, 25].

Висновки

Отже, спроби реалізації модерністських проектів змін у сфері праці з орієнтацією на модель «людини економічної» і зведення інструментарія соціального управління головним чином до неадаптованих західних шаблонів та економічної організації господарських відносин можуть нести загрозу посилення тенденцій дезінтеграції суспільства і протистояння соціальних груп. Навпаки, використання на основі розвитку економічних рефлексії та культури у практиці соціального управління потенціалу соціокультурної організації економічних відносин відповідно до постмодерністських тенденцій дозволяє застосовувати наявні резерви розвитку вільної самодіяльної творчості у трудовій поведінці людини [8, с. 26].

Вдосконалення виробничих відносин, зокрема, на основі постфордистської моделей взаємодії учасників виробничих відносин та створення умов розвитку економічного мислення – це шлях не тільки до наповнення конкретним змістом перед-ових юридичних форм (перш за все, з європейської соціальної хартії, документів Міжнародної організації праці, Трудового кодексу України), а й умова забезпечення продуктивного соціально-політичного устрою країни, переходу в громадянської активності від домінування форм протестних до творчих.

Причому якість господарської культури визначається не стільки деклараціями лідерів, скільки повсякденністю людей. Відповідні новим трансформацій суспільних відносин організаційно-управлінські форми вимагають не тільки змін в тактиці перетворень, а й ведуть до вдосконалення стратегічного дизайну суспільства. Між тим ідея особистого збагачення «за будь-яку ціну» не здатна бути єдиною опорою сильної держави як механізму панування загальних цілей над приватними інтересами. Вихід за межі колишнього «коридору свободи» може обернутися не тільки проривом до потенціалу постіндустріальних перспектив, а й відкотом до соціального канібалізму і дикості, рухом в соціально-економічному устрої назад від «сили права» до «праву сили». Навпаки, народи, що мають міцний інстинкт державотворення та розвитку суспільства, під час трансформаційних процесів отримають додатковий бонус. При цьому соціально відповідальним є той бізнес, який, ефективно вирішуючи свої комерційні завдання, поєднує економічний успіх з рухом до соціального благополуччя та екологічної безпеки. Для перетворення ж різноманітності соціально-економічних умов в продуктивний фактор взаємозацікавленості і розвитку необхідна дієва система виробничої демократії, соціального партнерства і взаємної відповідальності держави, бізнесу і сектора негосударственнних неприбуткових організацій. Вона передбачає ретельний облік і багаторівневу реалізацію балансу різновекторних інтересів в суспільстві без їх уніфікації, а також широке використання прогресивних форм базових вітчизняних ціннісно-смислових комплексів, закріплених в соціальному спадщині та історичної пам'яті народу. Причому нині через більший діапазон наслідків використання ідей і принципів соціального партнерства, виробничої демократії, збагачення діяльності, гнучкого робочого часу, корпоративної культури, проектно-матричного управління і створення на їх основі управлінських композицій в змозі дати соцієтальний ефект, забезпечуючи якісну зміну соціокультурного простору.

Разом із тим, вочевидь, повинні бути виключені стратегії соціально-економічного оздоровлення, що несуть ризики погіршення якості життя широких верств або демографічних показників. Існують два потужних пріоритету суспільного розвитку і підстави для показників прогресу. По-перше, життя людини, її якість і тривалість (що фіксується, перш за все, кошиком соціально-економічних, політичних та ін. Прав людини, його впевненістю в завтрашньому дні, можливостями самореалізації тощо). По-друге, досягнення цивілізації, культурна спадщина. При цьому в процесі соціоґенезу відбувається не тільки трансформація ролі елементів і цілісності ціннісно-смислових комплексів, а й їхнє взаємозбагачення. Так, невідкладна вимога усвідомлення необхідності розгортання початків свободи

і плюральності, властивих постсучасності, входить у число надбань усього людства та є неминучою складовою становлення «розумного суспільства» та розвитку державності.

Найбільш перспективними напрямами подальших наукових пошуків у цій сфері можуть стати пов'язані з конкретизацією найбільш актуальних моментів взаєморезонування в постсучасному світі економічної свідомості та господарської практики.

Список використаних джерел

1. Sakaiya T. The Knowledge–Value Revolution or a History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo; N. Y.: Kodansha America, 1991. – 379 p.
2. Зуев А. Электронный рынок и «новая экономика» / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2004. – №2. – С. 55–71.
3. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно–психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории (Альтернативные гипотезы) / Ю.Я. Ольсевич. – СПб.: Алетейя, 2012. – 224 с.
4. Дрожжинов В.И. Информационное общество 4.0: умное общество, умный город, умное правительство / В.И. Дрожжинов. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.el–government.ru/download/programme.pdf.
5. Hayek F.A. The Fatal Conceit. The Errors of Socialism / Friedrich A. Hayek [ed. by W.W. Bartley III], 1988. – 194 p.
6. Аузан А. Социокультурная формула экономической модернизации / А. Аузан, К. Келимбетов // Вопросы экономики. – 2012. – №5. – С. 37–44.
7. Шедяков В.Е. Социокультурные основания устойчивого экономического развития / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун–ту. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 13–19.
8. Шедяков В.Є. Постмодернізація трудових відносин як об'єкт соціального управління / В.Є. Шедяков: автореф. дис. ... доктора соціол. наук. – Харків, 1996. – 32 с.
9. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / В. Шедяков // Економіст. – 2015. – №9. – С. 1–3. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://ua–ekonomist.com/6476–socalne–rozsharuvannya–staye–rezultatom–ne–tilki–korupcyi–a–y–vdsutnost–dyevih–socalnih–lft.html
10. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – №2. – С. 50–73.
11. Шедяков В.Є. Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №4 (167). – С. 22–29.
12. Шедяков В.Є. Стратегічний організаційно–управлінський дизайн соціально–економічних точок розвитку суспільства / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2015. – №12. – С. 13–18.
13. Шедяков В.Є. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – №55. – С. 157–165.
14. Шедяков В.Є. Якість соціального управління як чинник національної безпеки / В.Є. Шедяков // Стратегічна панорама. – 2009. – №1. – С. 39–43.
15. Шедяков В.Є. Стратегічне управління модернізацією соціальних відносин / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – №1 (33). – С. 85–92.
16. Шедяков В.Є. Стратегічне управління модернізацією країни: межі, можливості, оптимізація впливів / В.Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2011. – №2 (47). – С. 44–53.
17. Шедяков В.Є. Держава: майбутнє економічного ідеалу / В.Є. Шедяков [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://ua–ekonomist.com/3627–derzhava–maybutnye–ekonomchnogo–dealu.html
18. Шедяков В.Е. Воплощение идей социального государства: утопия или необходимость, позади или впереди? / В.Е. Шедяков // Первый независимый научный вестник. – 2015. – №1. – Ч. 2. – С. 44–48. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.firjournal.com.ua
19. Шедяков В.Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В.Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян: у 2–х т. / Заг. ред. Г.Г. Півняка; М–во освіти і науки України; Нац. гірн. ун–т. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282–290.
20. Шедяков В.Є. Социально ответственное поведение бизнеса в контексте задач модернизации / В.Є. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун–ту. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Частина 2. – С. 203–209.
21. Шедяков В. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 80–91.
22. Шедяков В.Е. Совершенствование социального партнерства в системе стратегической конкуренции в условиях усиления тенденций к структурированию мирового разделения труда экономикой знаний / В.Е. Шедяков // Крымский экономический вестник. – 2014. – №6 (13), грудень. – С. 153–158.
23. Шедяков В.Е. Экономическое мифотворчество: предпосылки и роль / В.Е. Шедяков // Перспективи розвитку національної економіки: Матер. II Міжнар. наук.–практ. конф.: У 2–х ч. – Запоріжжя, 2016. – Ч. I. – С. 82–86.
24. Шедяков В.Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В.Є. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів / Заг. ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко; М–во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун–т, Нац. гірн. ун–т. – Д.: НГУ, 2015. – С. 30–41.
25. Шедяков В.Є. Значення формування та активізації науково–інтелектуального капіталу суспільства в реалізації господарської стратегії, адекватної глобальним тенденціям розвитку економіки знання / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №1. – С. 146–152.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 339.923

С.Г. МІКАЕЛЯН,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Структурні трансформації глобальної інноваційної архітектури

У статті проаналізовано напрями інноваційного розвитку економік країн світу. Розкрито зміст поняття інноваційності. Виявлено ряд детермінант інноваційного розвитку економіки та напрями, що їх охоплюють. Досліджено основні ознаки економіки з багаторівневою технологічною структурою при наявності сильно вираженої орієнтації на переваги потужного потенціалу первинних ресурсів.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, науковий потенціал, інноваційність, процес технологічних перетворень.*

С.Г. МИКАЕЛЯН,
к.э.н., доцент, докторант кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Структурные трансформации глобальной инновационной архитектуры

В статье проанализированы направления инновационного развития экономик стран мира. Раскрыто понятие инновационности. Определен ряд детерминант инновационного развития экономики и направления, которые их охватывают. Исследованы основные признаки экономики с многоуровневой технологической структурой при наличии сильно выраженной ориентации на преимущества существенного потенциала первичных ресурсов.

Ключевые слова: *инновационное развитие, научный потенциал, инновационность, процесс технологических преобразований.*

S. MIKAELIAN,
PhD in economics, associate professor, doctoral student of International accounting and auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The structural transformation of the global innovation architecture

The directions of innovative development of the world economies were determined in the article. The content of the concept of innovation were expanded. The number of innovation development determinants of economy and areas that they cover were revealed. The basic features of the economy with multi–technological structure in the presence of strongly expressed strong focus on potential benefits of primary resources were discovered.

Key words: *innovative development, research capabilities, innovation, technological transformation process.*

Постановка проблеми. Вектор сучасного розвитку глобальної економіки все більше зміщується в напрямі інноваційної моделі функціонування господарства, заснованої на використанні стрімко зростаючих інтелектуальних ресурсів. Сукупність накопичених наукових знань, технологій, інституційних умов будь–якої економічної системи являє собою технологічний простір. Це багаторівнева система, яка включає глобальний, регіональний (світові та регіональні центри, регіональні союзи), національний і локальний (територіальний) технологічний простір. Глобальний технологічний простір відрізняється від ринку технологій та сфери досліджень і розробок. По суті, технологічний простір ви–

© С.Г. МІКАЕЛЯН, 2016

ступає своєрідним середовищем життєдіяльності людини техногенної цивілізації.

Ринок технологій навіть у глобальному вимірі є явищем менш ємним, як і сфера НДДКР, хоча вони обидва мають вирішальний вплив на динаміку технологічного простору. Технології виступають на світовому ринку у вигляді якогось комплексу науково–технічних знань про прийоми та методи виробництва, а також у формах його організації та управління. Світовий ринок технологій розвивається динамічно, незважаючи на економічні потрясіння.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні дослідження, присвячені виявленню закономірностей зародження і розвитку високотехнологічних галузей, розглядається в багатьох зарубіжних і вітчизняних наукових публікаціях. Дослідження з проблем зародження інноваційних систем у світі проводили M. Castels Technopoles of the World (1994), Freeman. The Economics of industrial Innovation (1993), A. Saxenian Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley (1990). Дослідження галузевої спрямованості інновацій, що поєднують теорії розміщення і динаміку інноваційних систем, – M. Feldman The Locational dynamics of the US Biotech Industry (2002), P. Cooke Biotechnology Clusters as Regional, Sectoral Innovation Systems (2002), P. Cooke, M. Uranga, G. Etxebarria Regional systems of innovation: An evolutionary perspective (1998).

Метою статті є обґрунтування тенденцій становлення інформаційно–технологічної парадигми економічного розвитку, що полягає в інтеграційній взаємодії бізнесу, науки, освіти і влади.

Виклад основного матеріалу. Науковий потенціал характеризується розміром витрат на НДДКР і наявністю кадрового потенціалу, як основного джерела і носія наукових знань, традицій, технологічних навичок. З урахуванням цих параметрів наукового потенціалу очевидний величезний розрив у науковому потенціалі країн і в структурі глобального технологічного простору.

Показники наукового потенціалу визначають масштаби і ступінь розвитку високотехнологічних галузей, темпи зростання яких в глобальній економіці в середньому в чотири рази перевищують темпи зростання інших виробництв. Продукція високотехнологічних галузей має високий ступінь інноваційності, сприяє задоволенню нових більш складних купівельних потреб, що значно розширює горизонти реалізації, свідчить про більшу їх конкурентоспроможності. Ця продукція втілює в собі більший обсяг доданої вартості (прибутку) і одночасно більш високий рівень заробітної плати.

Показники інноваційного потенціалу не дають повної картини його стану і тенденцій подальшого розвитку, насамперед, в силу неадекватності застосовуваних критеріїв до реально існуючих процесів, сутність яких вуалюється в традиційних показниках, відповідних індустріальній стадії розвитку. Значення має і неповнота статистичних даних, приховуваних корпораціями з міркувань комерційної таємниці. Для оцінки тенденцій глобального розвитку важливо виявлення залежності процесів глобалізації від глибинних, якісних зрушень в механізмах функціонування національної інноваційної системи, особливо його підприємницького сектору.

Інноваційність характеризує середовище, сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що дозволяють генерувати нові знання та отримувати вигоду з їх комерціалізації. Високий рівень інноваційності економічної системи дозволяє продукувати нові знання, концепції та підходи, що дають можливість отримати матеріальну і нематеріальну вигоду.

Отже, інноваційність – це властивість економічної системи, що формується із системних взаємодій організаційно–економічних відносин інноваційного розвитку. У цьому сенсі поняття «інноваційність» – категорія, близька за значенням поняттю «інноваційний розвиток».

Водночас інноваційність пов'язана з вимірюванням результатів інноваційної діяльності (інноваційного розвитку) певної економічної системи, з одного боку, і сприйнятливістю зазначеної економічної системи до інновацій – з іншого. Інноваційність проявляється у здатності економічної системи мега–, макро–, мезо– або мікрорівня або сприяти, або перешкоджати створенню, впровадженню і розвитку інновацій. Рівень інноваційності відображає ефективність протікання інноваційних процесів на всіх стадіях інноваційного циклу.

Зміст інноваційності носить іманентно системний характер, а інноваційний розвиток – поступальний, і, в нашому випадку, відповідне поняття вводиться, щоб кількісно визначити рівень інноваційності економічної системи через систему детермінант її розвитку.

У рамках світової економіки перебіг інноваційних процесів залежить від циклічних коливань глобальної економічної системи, що виражається у періодичності загальносвітових криз, характеру міжнародної конкуренції, діяльності загальносвітових організацій, нагромадження і перетіканні капіталу між країнами, регіонами світу, континентами.

Інноваційність на сьогодні стає національною ідеєю, джерелом збалансованого соціально–економічному розвитку країни та її територій. На макрорівні функціонування інноваційного механізму залежить від характеру державного регулювання ринкових відносин, наявності відповідного правового поля для здійснення інноваційної діяльності, обраної пріоритетної моделі розвитку національної економіки, наявності і рівня інтенсивності міжгалузевої конкуренції. Управління інноваційним розвитком країни, регіону, галузі, кластера вимагає комплексної оцінки їх соціально–економічного становища в цілому, визначення рівня інноваційності за всіма видами діяльності, виявлення детермінант, що впливають на розвиток і становлення інноваційних процесів. На мезорівні рівні ключовими моментами для формування інноваційного механізму розвитку є характер галузевої конкуренції, створення інноваційної інфраструктури та використання кластерних структур для підвищення інтенсивності і якості інноваційної діяльності галузевих підприємств.

На рівні окремого суб'єкта господарювання – мікрорівні – інноваційний механізм розвитку спрямований на конкретизацію процедур і процесів, що забезпечують інноваційний розвиток компанії з урахуванням можливостей зовнішнього середовища за рахунок використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей розвитку.

На підставі узагальнення виявлено ряд детермінант інноваційного розвитку економіки, що охоплюють такі напрями:

– людський капітал;

– наукові дослідження і розробки;

– використання нових знань і технологій;

– результати інноваційної діяльності;
– інноваційна інфраструктура;
– інвестиційна детермінанта;
– технологічний обмін;
– соціальна детермінанта;
– екологічна детермінанта.

Вивчення рівня інноваційності економіки вимагає не тільки визначення основних детермінант, а й виділення ряду взаємопов'язаних показників за кожним з них, здатних чисельно охарактеризувати детермінанти і дати їм узагальнену оцінку. Теоретично детермінанти передбачають постійну величину, що виключає непередбаченість і форс–мажорні обставини. Показник детермінанти є узагальненою характеристикою об'єкта, процесу або його результату, поняття або їх властивість зазвичай, вираженої в числовому вимірі. Отже, показники, на відміну від детермінант, можна виміряти. Головним критерієм відбору показників можна вважати найбільшу інформативність, тобто їх здатність максимально охарактеризувати відповідну детермінанту.

Ідентифікація інноваційної економіки найчастіше пов'язана з економікою постіндустріального технологічного укладу, в якій ключовими факторами виробництва стають інтелектуальні ресурси або знання. У свою чергу, технологічний уклад характеризується єдиним технічним рівнем виробництв, що пов'язані потоками якісно неоднорідних ресурсів та спираються на спільні ресурси кваліфікованої робочої сили, загальний науково–технічний потенціал тощо. Життєвий цикл технологічного укладу має три фази розвитку: перша фаза являє собою його зародження й становлення в економіці попереднього технологічного укладу, друга пов'язана зі структурною перебудовою економіки на базі нової технології виробництва, третя фаза домінування технологічного укладу характеризується найбільшим сплеском його розвитку, старіння і «відмирання».

Сучасний процес технологічних перетворень розвивається експоненціально завдяки взаємозв'язкам між «технологічними полями», які забезпечуються системами створення інформації, її зберігання, обробки, передачі й сприяють генеруванню знань. Фундаментом інноваційної економіки є інформаційно–технологічна парадигма, що визначає принципи й механізми управління соціально–економічними системами [1]. Багато дослідників [2–4], не заперечуючи значимість економіки й політики, при вивченні закономірностей розвитку соціально–економічних систем розглядають інформацію як основний і універсальний соціальний регулятор.

У сучасних високорозвинених економічних системах розвиток технології йшов одночасно за двома напрямками. Перше з них – це розвиток відносно передових технологій, орієнтованих на найбільш важливі цілі соціально–економічного розвитку; друге – це розвиток технологій нижнього і середнього рівня технологічної структури промислового виробництва, призначення яких – в максимальної мобілізації всього наявного ресурсного потенціалу, включаючи людські та природні ресурси, соціальні передумови управління та організації виробництва.

Відмінності трудового потенціалу, природних умов, соціальних передумов організації виробництва зумовлюють істотне різноманітність в технологічній адаптації на середніх і нижніх рівнях технологічної структури промислового виробництва. Це в свою чергу виражається в значній національної специфіці окремих технологій та технологічної структури в цілому в різних країнах.

Специфіка середніх і нижніх технологічних рівнів вітчизняної економіки полягає насамперед у тому, що тривалий час технології на цих рівнях орієнтувалися на відносний надлишок первинних ресурсів: робочої сили, земельних масивів, можливості великомасштабного виробництва енергії, сировини і матеріалів.

Стратегія розгортання технологій нижніх і проміжних рівнів технологічної структури промисловості складалася в прискореному нарощуванні виробничого потенціалу за допомогою найбільш доступних технічних засобів, ціною підвищених витрат первинних ресурсів – праці, матеріалів, енергії. В результаті технологічна основа нижнього і середнього рівнів створювали виробничий фундамент для розвитку технологій більш високих порядків.

Взаємозалежність технологій, отримали розвиток на верхніх і нижніх рівнях технологічної структури промислового виробництва, полягала в наступному.

Чим більш прості технології застосовувалися на нижніх рівнях – у видобувних галузях, сільському господарстві, легкій і харчовій промисловості, будівництві, тим у більших масштабах обмежені технічні ресурси вищих порядків могли бути зосереджені на верхніх поверхах національної економіки. Виникав феномен економічно обумовленої поляризація умов технологічного розвитку.

Слід підкреслити, що причини такого роду поляризації лежать в економіці, в необхідності концентрації обмежених ресурсів. Темпи розвитку технологій верхніх рівнів в значній мірі зумовлені потужністю первинного ресурсного потенціалу, відсутністю необхідності перерозподіляти обмежені технічні ресурси на користь нижчих технологій.

Основні ознаки економіки з багаторівневою технологічною структурою при наявності сильно вираженої орієнтації на переваги потужного потенціалу первинних ресурсів наступні:

– розвиток масового виробництва конструкційних матеріалів, насамперед чорних металів;

– масове виробництво простого універсального металообробного обладнання, використання якого передбачає великий витрата праці та чорних металів;

– великомасштабне виробництво палива та енергії, що породжується потребами матеріаломісткого виробництва;

– розвиток магістрального транспорту, що обслуговує переміщення великих мас матеріалів, сировини і палива;

– щодо значних масштабів витрат експлуатації і ремонту за рахунок зменшення на стадії виробництва тих витрат, які забезпечують високу якість, довговічність і надійність виробів;

– складна структура промислових підприємств, діяльність яких орієнтована не тільки на випуск продукції, але і в значних масштабах на підтримку працездатності виробничого апарату, укомплектованого технікою з відносно невисокими якісними характеристиками (такого роду підприємства іноді включають в себе додаткові механічні, ремонтні, допоміжні та інші цехи, часто не мають відношення до основним профілем виробництва);

– якісна багаторівневість національної промисловості, яка призводить до створення особливого типу багатопрофільного підприємства. Якщо відсутня якісна спряженість техно–

логії окремих галузей і виробництв, то в межах даного підприємства створюється виробництво, що забезпечує його потрібною продукцією, тобто процес інтерналізації. У результаті структура підприємства ускладнюється, однак досягається якісна спряженість технологій; ускладнена структура всіх більших установчо–господарських підрозділів. У їх рамках створюються–підприємства й цілі субгалузі, близькі за властивостями технології та якості продукції, що випускається, вимогам, які пред'являє основне виробництво.

Процес економічного зростання в системі багаторівневої технології відбувається як шляхом нарощування нових, все більш високих технологічних рівнів, так і шляхом поступової якісної трансформації технології нижніх технологічних структур виробництва. Спонукальними мотивами до перебудови технології на нижніх господарських рівнях служать: а) вичерпання найбільш доступних первинних ресурсів, необхідність більш раціонального їх використання; б) виникнення занадто великих якісних розривів між технологіями верхніх і нижніх рівнів: через систему проміжних ланок занадто низький рівень технології на нижніх поверхах господарської піраміди може стримувати якісне зростання в її верхній частині.

Трансформація технологій нижніх порядків відбувається шляхом зменшення концентрації обмежених ресурсів на верхніх технологічних рівнях національної промисловості і часткового переміщення їх на нижні рівні.

Розпадання технологій на окремі рівні підтримується системою соціально–економічних пріоритетів, а перегляд останніх повинен передувати перебудові технологій. Постійна зміна системи пріоритетів – об'єктивна вимога зростання економіки і вдосконалення технології. Затримка в зміні соціально–економічних пріоритетів порушує закономірну перебудову технологій і може викликати економічні диспропорції.

Технологічні зміни в багаторівневій технологічній структурі національної промисловості підтримують динамічну рівновагу між основними її складовими. У процесі появи і руху технологічних нововведень у такій економічній системі орієнтовно можна виділити кілька напрямів.

1. НДДКР, що розширюють коло авангардних технологій. Перехід до використання новітніх технологій робить позитивний вплив на соціальний і економічний розвиток економіки з вираженими ознаками багаторівневої структури лише в тому випадку, якщо існують гарантії досягнення в осяжному майбутньому якісної спряженості цих технологій з існуючої технологічної середовищем. В іншому випадку витрати на створення штучної технологічного середовища можуть як відволікти істотні ресурси, необхідні для реалізації цілей виробництв, що знаходяться на верхніх горизонтах економіки, так і, що особливо важливо, зменшити обмежені технічні ресурси, призначені для послідовної технічної перебудови галузей, що знаходяться на нижніх рівнях технологічної структури промисловості. У цьому випадку нові технології можуть послужити бар'єром на шляху чергового перегляду соціально–економічних пріоритетів, затримати закономірні зрушення в технологічній і виробничій структурі економіки.

Якщо навіть нові технології набули поширення в деяких сферах, то в багатошаровій економіці це аж ніяк не означає збереження набраної швидкості впровадження в майбутньому. Розповсюдження інновацій в кожній галузі при розглянутих вище передумовах – функція від темпів її якісного дозрівання. Якщо виходити з того, що галузь може надавати собою досить гетерогенну сукупність виробництв, що знаходяться на різних рівнях технологічної структури промисловості, то впровадження певних технічних нововведень може бути результатом поступового вертикального переміщення цих виробництв в рамках сформованої системи господарської та технологічної ієрархії. В економіці, орієнтованій на максимальну концентрацію обмежених технічних ресурсів на її верхніх рівнях, з великими якісними розривами між окремими групами галузей, з відносно великими за своїми масштабами підрозділами, які використовують просту і середню технологію, процес впровадження, розпочавшись досить швидко, може сильно сповільнитися або взагалі зупинитися. Виниклий попит на нові технічні засоби може досить різко впасти. Підтримання його пов'язане зі створенням умов, що знижують бар'єри на шляху міжгалузевого, межуровневого переливу якісних ресурсів.

2. Зміни, що припускають розвиток передових технологій, які орієнтовані на потреби виробництв і технологій не вищих, а середніх і нижчих порядків. Результатом розвитку цих нових технологій є підтримання рівноваги в технологічній структурі національної промисловості, її певна консервація. Наприклад, ядерна енергетика, яка вирішує проблему енергозабезпечення виробництва за рахунок збільшення обсягу ресурсів, а не за рахунок зміни способів їх використання. Технічний прогрес буде орієнтуватися в цьому випадку на екстенсивний розвиток. Відносне зміна такого роду навантаження на науково–технічний потенціал відбудеться при зміні сформованого механізму відтворення, способів розподілу ресурсів.

3. Інновації, пов'язані з перебудовою технологій щодо низьких порядків. Прикладом такого роду інновацій можуть бути зміни у технології будівництва, якому можуть відбутися досить серйозні зміни, проте а корінних змін в економічному становищі галузі може не відбутися. В результаті галузь може не потрапити в число підрозділів, оснащених найсучаснішою технікою і розвиваються на основі сучасної технології.

Висновки

Таким чином, структура потоку науково–технічних змін зумовлена специфікою ресурсної та технологічної структури промисловості. Технологічні розробки можуть бути ефективно впроваджені тільки за наявності певного якісного відповідності існуючої технології та пропонованих змін. Інновації в рамках окремої галузі або технологічного процесу мають свою специфіку, оскільки вони орієнтовані на той якісний зріз, на якому знаходиться дана галузь або група виробництв.

У кожній національній економіці та чи інша група виробництв має свою інноваційну ємність, яка пояснює, чому можуть впроваджуватися НДДКР, що припускають одну міру технічної трансформації, і відхилятися – при інших її масштабах. Це ж є причиною того, що імпорт технології може призводити до втрат ресурсів. Якщо імпортована технологія володіє надлишковими властивостями, то вона експлуатується лише в межах її адаптаційних можливостей.

Розглянемо зміну техніко–економічної парадигми в національній системі відтворення на прикладі процесу заміщення обмежених запасів масових ресурсів у міру їх вичерпання

ресурсами і технологіями більш високого технічного рівня як основи її наукомісткої складової. Іншими словами, в економіці виникають стійкі заміщають потоки, які призводять до переміщення всій виробничої системи вгору за рівнями технологічного розвитку. В результаті формується сам механізм підтримки технологічної рівноваги в реальному секторі економіки.

Зміна принципів розподілу якісних ресурсів, перегляд системи пріоритетів – основне джерело внутрішнього розвитку багаторівневої господарської системи, пов'язаний з головним фактором сучасного розвитку – інноваційним потенціалом, який безпосередньо пов'язаний з наявністю якісних ресурсів в промислових структурах і на різних рівнях відтворювальної системи. У міру збільшення частки якісних ресурсів, що спрямовуються в нижні рівні, деякі замикають ланки системи відмирають. Одночасно виникають підрозділи все більш високих якісних рангів. Переміщення господарських підрозділів з одного якісного рівня на інший залежить від зміни у співвідношенні цільових установок економіки, появи нових технічних можливостей і інших причин. У кожному разі припущення про ієрархічної послідовності в положенні окремих виробничих підрозділів означає також дотримання цієї послідовності в пересуванні їх з одного господарського рівня на інший як власне їх інноваційного потенціалу.

З позицій сьогодення дослідження важливе значення набувають дослідження Г. Менша, які також пов'язані з вивченням економічної динаміки. На основі великого емпіричного матеріалу з технологічних інновацій індустріальної стадії розвитку суспільства, Г. Меншем була встановлена нерівномірність циклічність інноваційного процесу, який завершується створенням найпотужніших кластерів базисних інновацій в період депресії, тобто в період найбільшої сприйнятливості економіки інноваціями, тобто самі кластери запускають черговий великий цикл економічної кон'юнктури, а депресія стимулює пошук можливостей виживання, тоді як інноваційний процес може їх надати (так званий «критичний ефект» депресії).

Список використаних джерел

1. Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. М.: АСТ, 2002. – 557 с.

2. Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. – С. 432–447.

3. Титова В:А., Лямзин О.Л. Об основах взаимодействия участников многоотраслевых интегрированных структур на базе развития инноваций // Региональная экономика: теория и практика. 2007. – №16. – С. 74–82.

4. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: Инфра–М, 2005. – 248 с.

5. Mensch G. Stalemate in Technology. – Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, 1979.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства,
М.М. КАРАЇМ,
к.е.н., Українська академія друкарства

Методичні аспекти використання внутрішньогосподарського контролю в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства

У складних умовах господарювання забезпечення економічної безпеки кожного вітчизняного підприємства є пріоритетним завданням, виконання якого вимагає удосконалення відповідного методичного забезпечення, що спирається на фактичний досвід роботи та результати наукового пошуку. З'ясовано, що для виявлення, ідентифікації та контролю за процесом розвитку внутрішніх загроз, що є одним із завдань комплексної системи економічної безпеки підприємства, доцільно використовувати інформацію, отриману за результатами проведення внутрішньогосподарського контролю. Також внутрішній контроль уможливлює здійснення протидії внутрішнім загрозам шляхом формування інформаційного базису розроблення та реалізації управлінських рішень, пошук резервів ефективного застосування наявних ресурсів та використання ринкових можливостей для забезпечення безпечних умов розвитку підприємства.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, внутрішньогосподарський контроль, загроза, безпека, суб'єкт, процес управління.*

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.э.н., профессор, Украинская академия печати,
М.М. КАРАИМ,
к.э.н., Украинская академия печати

Методические аспекты использования внутреннего контроля в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия

В сложных условиях хозяйствования обеспечение экономической безопасности каждого отечественного предприятия является приоритетной задачей, решение которой требует усовершенствования соответствующего методического обеспечения, которое опирается на фактический опыт работы и результаты научного поиска. Выяснено, что для обнаружения, идентификации и контроля за процессом развития внутренних угроз, что является одной из задач комплексной системы экономической безопасности предприятия, целесообразно использовать информацию, полученную по результатам проведения внутреннего контроля. Также внутренний контроль позволяет осуществлять противодействие внутренним угрозам путем формирования информационного базиса разработки и реализации управленческих решений, поиска резервов эффективного применения имеющихся ресурсов и использования рыночных возможностей для обеспечения безопасных условий развития предприятия.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, внутрихозяйственный контроль, угроза, безопасность, субъект, процесс управления.*

 © А.М. ШТАНГРЕТ, М.М. КАРАЇМ, 2016

A. SHTANGRET,
doctor of economics, professor Ukrainian Academy of Printing,
M. KARAYIM,
Ph.D. in economics Ukrainian Academy of Printing

Methodological aspects of internal control in the process of providing economic security

In difficult economic conditions economic security of every domestic enterprises is a priority, performance improvement required by the relevant methodological support, based on actual experience and results of scientific research. It was found that for detection, identification and monitoring of the process of internal threats, which is one of the objectives of the integrated system of economic security, it is advisable to use the information obtained from the results of internal control. Also internal control enables implementation of counter internal threats, by forming an information base development and implementation of management decisions, search for reserves effective use of available resources and use market opportunities to ensure safe conditions for enterprise development.

Keywords: *economic security, internal control, danger, security, subject, process management.*

Постановка проблеми. В умовах адміністративно–командної системи господарювання внутрішньогосподарський контроль здійснювався незалежними групами народного контролю, які, захищаючи інтереси держави, перевіряли використання підприємствами наданих їм державних фондових ресурсів, виявляли факти безгосподарності, крадіжок державних та суспільних засобів, розробляли заходи щодо компенсації завданих збитків.

У ринкових умовах зацікавленими особами в організації та здійсненні внутрішнього контролю повинні стати власники та керівники підприємницьких структур, адже саме внутрішньогосподарський контроль є одним із найважливіших елементів управління і забезпечує інформацією всі рівні керівництва. Поруч із цим вирішення проблеми збереження бізнесу шляхом використання інформаційного базису, який може бути сформований за результатами проведення внутрішнього контролю та використаний суб'єктами економічної безпеки, стає все актуальнішим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, З. Герасимчук, В. Горбулін, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак–Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, О. Терещенко, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші. Теоретичні та практичні основи здійснення внутрішнього контролю розглянуті в наукових працях І. Белобжецького, Ф. Бутинця, Б. Валуєва, Н. Виговської, Є. Калюги, Є. Кочеріна, В. Максімової, В. Митрофанова, В. Мурашка, Л. Нападовської, В. Пантелєєва, Г. Соловйова, Л. Сотнікової, В. Суйца, В. Шевчука, А. Шпіга та інших. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі та практиці господарювання підприємств недостатньо приділено увагу формуванню теоретико–методичної бази виявлення, розпізнавання та протидії внутрішнім загрозам, зокрема шляхом внутрішньогосподарського контролю.

Метою статті є формування методичних засад використання внутрішньогосподарського контролю в системі економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Внутрішній контроль як інструмент управління підприємством, як зазначалося вище, відомий уже давно, проте сьогодні керівництво підприємств різних форм власності у переважній більшості не використовує і не приділяє достатньої уваги йому в процесі прийняття управлінських рішень.

Якщо вдатися до теоретичних основи внутрішнього контролю, то саме поняття «контроль» походить від латинського contra rotolus, що означає зіставлення, протистояння, яке в подальшому набуло поширення у французькому терміні control, тобто спостереження з метою перевірки або реєстр, список [2].

У тлумачному словнику української мови термін «контроль» подається як: 1) перевірка відповідності контрольованого об'єкта встановленим вимогам; 2) перевірка, обліку діяльності, нагляд; 3) установа чи організація, що здійснює нагляд, або перевірку; 4) особи, що здійснюють перевірку [4; 8].

На нашу думку, з численних варіантів визначення терміну «внутрішній контроль» доцільно виділити перш за все точку зору Ф. Бутинця, який його трактує як постійну, щоденну роботу персоналу підприємства, яка унеможливлює будь–які зловживання та відхилення від діючих внутрішніх правил і надає можливість ефективно й економно використовувати ресурси підприємства, а також захищати інтереси працюючих. Без внутрішнього контролю не може ефективно діяти будь–яка господарська одиниця в суспільстві [3].

У відповідності до поданого трактування С. Михайлевич визначає перелік основних цілей організації системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві [7, с. 468]:

– здійснення упорядкованої і ефективної діяльності підприємств;

– забезпечення своєчасного усунення відхилень та внесення коригувань з боку керівника;

– забезпечення ефективності дотримання розподілу відповідальності і повноважень кожного працівника підприємства;

– забезпечення належних умов зберігання майна підприємства;

– збір, передача, обробка інформації про стан об'єкта та інші.

З нашої точку зору, в контексті зростання важливості забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств до цього переліку завдань доцільно додати ще одне: формування інформаційного базису забезпечення економічної безпеки підприємства. Саме інформаційне забезпечення, яке має формуватися за рахунок внутрішньогосподарського контролю, є основою для визначення та ідентифікації внутрішніх загроз.

Для обґрунтування сутності цієї тези перш за все зазначимо, що у нашому трактуванні економічна безпека підприємства – це складна багатофакторної категорії, спрямована на ефективне використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, гарантування стійкості та захисту від негативних чинників, реалізацію інтересів за умов сталого соціального та економічного розвитку.

Більшість підприємців та й науковців дотримуються думки, що негативний вплив на економічну безпеку підприємства здійснюється ззовні. На нашу думку, це не зовсім вірний підхід в сьогоднішніх умовах або ж намагання зняти з себе відповідальність за дії чи бездіяльність, які мали негативні наслідки для функціонування підприємства. Відтак у даному дослідженні пропонуємо сконцентрувати увагу лише на внутрішніх загрозах.

За результатами проведеного аналітичного дослідження було визначено сукупність пріоритетних внутрішніх загроз для вітчизняних промислових підприємств: низький рівень виробничого менеджменту; відсутність або недосконаліть маркетингової стратегії; технічне і технологічне відставання; залежність від імпорту матеріалів і устаткування; низька інвестиційна активність; висока плинність висококваліфікованих кадрів; незадовільний фінансовий стан та наявність ознак банкрутства; низька конкурентоспроможність продукції; низький рівень використання ресурсів; незадовільний рівень силової безпеки [6, с. 165].

В умовах кризи світової й вітчизняної економік, коли підприємствам доводиться зіштовхуватись з перманентними загрозами й ризиками, які суттєво знижують поточний рівень їх економічної безпеки, проблема створення системи захисту, тобто комплексної системи економічної безпеки (КСЕБП) стала першочерговою.

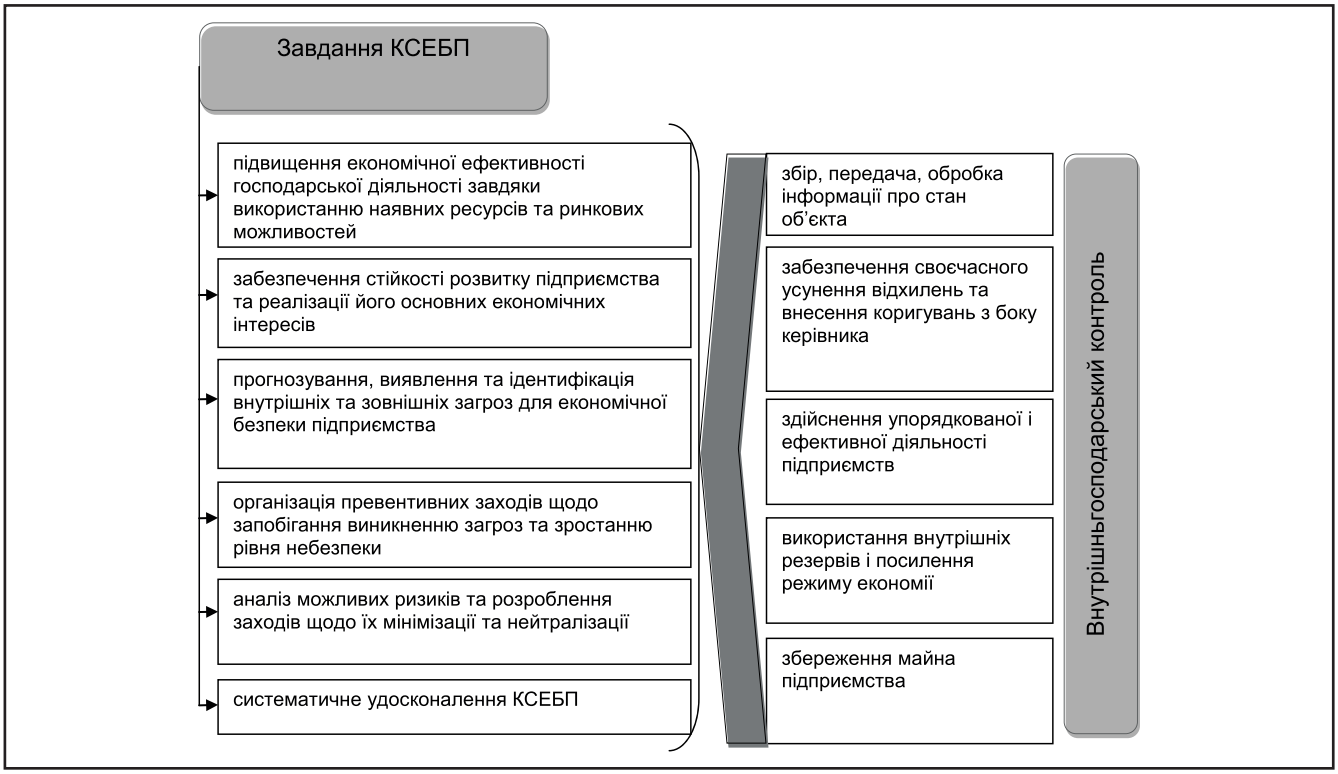
Перед КСЕБП у сьогоднішніх умовах ставиться ціла низка завдань, досягнення яких можливе в тому числі й шляхом здійснення внутрішнього контролю (див. рис.).

На нашу думку, доцільно підкреслити, що внутрішній контроль дозволяє отримувати бухгалтерську інформацію, що відзначається достовірністю, детальністю та доступністю, що є дуже важливим при прийнятті рішень в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Спираючись на твердження Ф. Бутинця, що «контроль – це спостереження з метою перевірки для протидії небажаному: виявлення, попередження та припинення протиправної поведінки з боку будь–кого» [1, с. 8], можна стверджувати, що суб'єкти безпеки завдяки інформаційному базису, що формується за результатами проведення внутрішнього контролю, можуть розпізнавати момент виникнення та відстежувати процес розвитку внутрішніх загроз, розробляти та контролювати процес реалізації управлінських рішень щодо нейтралізації, гальмування чи уникнення негативної дії певної загрози.

На нашу думку, внутрішньогосподарський контроль в КСЕБП, повинен виконувати наступні завдання: формувати інформаційних базис щодо процесів, які відбуваються на підприємстві; бути основою в процесі прийняття оптимальних рішень в сфері економічної безпеки; надавати інформаційний супровід щодо правильності прийнятих рішень, своєчасності і результативності їх виконання; сприяти виявленню й усуненню тих умов і чинників, які не сприяють забезпеченню безпечних умов розвитку; уможливлювати коригування дій внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки; координувати дії персоналу підприємства в сфері забезпечення економічної безпеки підприємства в загальному та в розрізі окремих функціональних сфер.

На сьогодні організація внутрішньогосподарського контролю здійснюється згідно із Законом України «Про бухгалтер–



Досягнення завдань КСЕБП шляхом використання внутрішньогосподарського контролю

ський облік і фінансову звітність в Україні» покладена на керівника підприємства. На підставі затвердженого плану та відповідно до посадових інструкцій працівники, зайняті управлінням, здійснюють систематичний поточний та оперативний контроль за діяльністю підрозділів суб'єкта господарювання. За результатами контрольних перевірок керівництво підприємства приймає рішення щодо усунення причин, які негативно впливають на діяльність суб'єкта господарювання.

Н. Виговська пропонує кілька підходів до організації внутрішнього контролю на підприємствах різних форм власності. Вона зазначала, що «...самостійну систему внутрішнього контролю доцільно створювати на середніх та великих підприємствах зі складною внутрішньою організаційною структурою. На невеликих підприємствах контроль здійснюють за допомогою інтегрованої системи обліку, при цьому спеціальної служби й посади контролера не передбачають, а його функції може виконувати головний бухгалтер або спеціально уповноважений працівник підприємства...» [5, с. 362].

Загалом погоджуючись з точкою зору Н. Виговської, вважаємо, що на середніх та великих підприємствах підрозділ внутрішнього контролю повинен мати подвійне підпорядкування, тобто виконувати функції й щодо моніторингу внутрішнього середовища в межах КСЕБП. На малих підприємствах первинну інформацію мусить готувати головний бухгалтер чи його заступник, але вона має бути структуризованою, з чіткою періодичністю подання та прив'язана до показників, які дозволяють ідентифікувати появу внутрішньої загрози на ранніх етапах розвитку. Відповідно до цього персонал підрозділу чи особа, яка здійснює внутрішній контроль, є напівспеціалізованим суб'єктом економічної безпеки підприємства.

З нашої точки зору, важливим є й той момент, що внутрішній контроль дає змогу виявити не тільки недоліки в діяльності підприємств як основу для виявлення моменту появи внутрішніх загроз, а й невикористані резерви для підвищення ефективності діяльності, тобто досягнення економічних інтересів, що є також одним із завдань КСЕБП.

Висновки

У відповідності до основних завдань, які передбачають надання керівникові повної та правдивої інформації щодо фінансово-господарського стану підприємства, внутрішньо-господарський контроль є складовою КСЕБП, оскільки дана інформація є основою для визначення, ідентифікації, а в подальшому розроблення захисних заходів та контролю за їхньою реалізацією стосовно внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства.

Подальшого дослідження потребують методичні засади ідентифікації внутрішніх загроз, зокрема в частині визначення індикаторів, які лежать в основі інформації, яку отримують за результатами проведення внутрішньогосподарського контролю.

Список використаних джерел

1. Аудит і ревізія підприємницької діяльності. Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець та ін.; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 416 с.

2. Большой экономический словарь [Текст] / ред. А.Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

3. Бутинець Ф. Ф. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? [Електрон. ресурс] / Ф. Ф. Бутинець. – Режим доступу до статті: http://www.ztu.edu.ua/ua/ science/ publishing/wzbirnik/ econom/2_14/1.pdf.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 203. – 1440 с.

5. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: моногр. / Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.

6. Економічна безпека підприємства: підруч. / А.М. Штангрет, М.М. Караїм, О.В. Халіна, Х.О. Мандзіновська; за заг. ред. А.М. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 284 с.

7. Михалевич С. Сутність внутрішньогосподарського контролю та його організація на швейних підприємствах / С. Михалевич // Економічний аналіз. 2010. – Випуск 6. – С. 467–469.

8. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / [уклад. В. Яременко, О. Сліпушко]. – 2-е вид., випр. – К.: Аконіт, 2007. – (Серія «Нові словники»). Т. 1: А – К. – 926 с.

9. Подолянчук О.А. Внутрішньогосподарський контроль у діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолянчук // Економіка АПК. – 2010. – №10. – С. 109–112.

УДК 336.51:031.11

Т.І. ЄВЕНКО,
к.е.н, ст. викладач кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Оцінка ефективності фінансової державної підтримки сільськогосподарських підприємств України

У статті проведено аналіз стану та динаміки державної підтримки в Україні, в тому числі оцінка фінансової державної підтримки сільськогосподарських виробників у міжнародному порівнянні. Визначено основні шляхи та перспективи розвитку фінансової державної підтримки сільськогосподарських підприємств в Україні.

Ключові слова: *державна фінансова підтримка, підтримка виробників сільськогосподарської продукції, сільськогосподарські підприємства, дотації, доплати, компенсації.*

Т.И. ЕВЕНКО,
к.е.н, ст. преподаватель кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Оценка эффективности государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий Украины

© Т.І. ЄВЕНКО, 2016

В статье проведен анализ состояния и динамики государственной поддержки в Украине, в том числе оценка финансовой государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в международном сравнении. Определены основные пути и перспективы развития государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий в Украине.

Ключевые слова: *государственная финансовая поддержка, поддержка производителей сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственные предприятия, дотации, доплаты, компенсации.*

T. EVENKO,
candidate of economic sciences, senior teacher of department of finances,
National University of Life and Environmental sciences of Ukraine

Evaluation of the effectiveness of the state financial support of agricultural enterprises of Ukraine

The article analyzes the state and dynamics of state support in Ukraine, including the assessment of the financial state support to agricultural producers in international comparison. Identified the main directions and prospects of development of state financial support of agricultural enterprises in Ukraine.

Keywords: *government financial support, support of agricultural producers, agricultural enterprises, subsidies, allowances, compensation.*

Постановка проблеми. Державна підтримка є фінансово–економічним важелем державного регулювання сільського господарства шляхом цілеспрямованого впливу за окремими напрямами діяльності сільськогосподарських виробників з метою забезпечення досягнення суспільно значимого результату. Як економічна категорія фінансова державна підтримка відображає відносини між державою та господарськими структурами з приводу надання й одержання коштів держави та інших форм допомоги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам державної підтримки аграрного сектору присвятили свої праці зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Аткінсон, Д. Вінсент, Т. Джослінг, К. Зулауф, Дж. Кейнс, Ж. Кіркпатрік, У. Кьостер, У. Мойер, С. Робінсон, Л. Стокель, Л. Твітен, М. Трейсі, Л. Штріве, Н. Борхунов, Р. Качуков, Є. Сєрова, І. Ушачов, В. Хужин, О. Шик, П. Гайдуцький, М. Гладій, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, А. Діброва, С. Зоря, І. Кобута, М. Кропивко, П. Лайко, П. Стецюк, В. Онегіна, Т. Осташко, П. Саблук.

Актуальними є проблеми обґрунтування доцільності запровадження нових бюджетних програм, а також розбудови економічної, інформаційної, організаційної та нормативно–правової складових механізму підтримки аграрного сектору. Необхідними є узагальнення існуючого досвіду, оцінка сучасного стану фінансової державної підтримки аграрного сектору та окреслення перспектив його подальшого розвитку..

Мета статті полягає у проведенні аналізу фінансової державної підтримки сільгосподарських підприємств України і розробці практичних рекомендацій щодо перспектив та основних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Показники, застосовувані у світовій практиці, використовуються переважно для проведення міжнародних порівнянь, а також для кількісної оцінки заходів, здійснюваних державою з метою регулювання аграрного сектору. Проте за оцінками науковців ці показники не відображають ступінь досягнення цілей та завдань аграрної політики, оскільки вважаються показниками процесу підтримки [4]. Метою аграрної політики країни не може бути встановлення певного рівня цін і доходів. Аграрна політика повинна здійснюватися для досягнення продовольчої безпеки та визначених і законодавчо закріплених умов розвитку аграрного сектору країни. Саме тому для оцінки впливу державного регулювання на аграрний сектор в Україні варто використовувати не лише показники процесу, а також загальноприйняті показники оцінки виконання бюджетних програм, які вважаються показниками результату. Такі показники можна поділити на дві групи:

1. Показники витрат. Визначають обсяги та структуру матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми. До показників витрат відносять коефіцієнти індивідуальних витрат ресурсів, внутрішніх витрат ресурсів.

2. Показники результативності.

2.1. Показники продукту. Використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей, указують на обсяг виробленої продукції, наданих послуг внаслідок виконання програми. До таких показників можна віднести показники продовольчої безпеки: достатності, доступності, стабільності продуктів харчування.

2.2. Показники економічності та ефективності. Ефективність відображає співвідношення між отриманими результатами від виконання бюджетної програми та витратами ресурсів, які зумовили досягнення цього результату. Економічну ефективність бюджетних програм визначають за формулами, поданими в табл. 1.

Показники, наведені у табл. 1, призначені для розрахунку ефективності бюджетних програм у випадках, коли можна визначити конкретні фінансові результати від їх застосування. Однак значна кількість бюджетних програм, що мають сприяти розвитку аграрного сектору, має соціальне значення. Це програми, спрямовані на покращення рівня освіти та медичного обслуговування жителів села. Для оцінки ефективності запровадження цих програм пропонуємо використовувати такі показники.

Показник витрат на одиницю результату:

$$Вор_i = \frac{B_i}{E_i} \quad (1)$$

де $Вор_i$ – показник витрат бюджетних коштів на одиницю результату від упровадження програми;

B_i – загальний обсяг витрат на виконання i–ї програми;

E_i – ефект від впровадження i–ї програми.

Ефективність впровадження програми вимірюється конкретними наслідками. Наприклад, результатом цільової програми надання житла працівникам медицини та освіти

Таблиця 1. Показники економічної ефективності бюджетних програм

Показник	Формула	Умовні позначення
Економічна ефективність цільової бюджетної програми (характеризує рівень рентабельності за програмою)	$Еефф = \frac{Дi - Bi}{Bi}$	*Еефф* – економічне ефективність цільової програми; *Ді* – доходи від реалізації програми; *Ві* – витрати на реалізацію цільової програми
Економічна ефективність використання бюджетних коштів (через відношення валової продукції)	$Ебф = \frac{Вп : Ф_1}{Вс : Ф_0}$	*Ебф* – ефективність бюджетного фінансування; *Вп* – оціночна вартість за порівняльними цінами отриманої за програмою продукції; $Ф_1$ – фізичний програмний обсяг виробництва (площа посіву, поголів'я худоби); *Вс* – оціночна вартість програмної продукції за порівняльними цінами (за попередні три роки); $Ф_0$ – фізичний обсяг виробництва програмної продукції (середній за попередні три роки)
Економічна ефективність використання бюджетних коштів (через зіставлення отриманого прибутку)	$Ебф = \frac{П_1 : Ф_1}{П_0 : Ф_0}$	$П_1$ – прибуток, визначений за показниками цільової програми; $П_0$ – прибуток програмних видів продукції (середній за три попередніх роки)
Показник приросту продуктивності	$ППбф = (У_1 - У_0)К$	*ППбф* – приріст продуктивності за рахунок бюджетного фінансування; $(У_1 – У_0)$ – приріст продуктивності за рахунок реалізації цільової програми; *К* – коеф. бюджетного фінансування програми
Коефіцієнт бюджетного фінансування програми	$К = \frac{Фб}{Фт}$	*Фб* – бюджетне фінансування на придбання ресурсів програми; *Фт* – повне технологічне забезпечення програми відповідними ресурсами з усіх джерел
Показник приросту дохідності	$ПДбф = (Д_1 - Д_0)К$	$(Д_1 - Д_0)$ – приріст валового доходу при реалізації програми
Показник приросту прибутковості	$ППрбф = (П_1 - П_0)К$	$(П_1 - П_0)$ – приріст прибутку при реалізації програми

Джерело [1, 5].

у сільській місцевості буде кількість молодих спеціалістів зазначених спеціальностей, що після закінчення ВНЗ прибули сюди на роботу. Запропонований показник дозволить розрахувати державні витрати на поселення у сільській місцевості одного спеціаліста.

Показник ефективності витрат:

$$Ев_i = \frac{B_i}{Еф_i} \quad (2)$$

де $Ев_i$ – показник ефективності витрат бюджетних коштів;

B_i – загальний обсяг витрат на виконання *i*–ї програми;

$Еф_i$ – ефективність від упровадження *i*–ї програми.

Прикладами показників ефективності впровадження бюджетних соціальних програм у сільській місцевості є рівень успішності учнів шкіл; питома вага випускників сільських шкіл, що вступили до вищих навчальних закладів; кількість лікарів на одного сільського жителя; кількість населених пунктів, у яких є школи, дитячі садки, вельдшерсько–акушерські пункти.

Показник економічної ефективності програми:

$$Еефф_i = \frac{\Delta Вор_i}{\Delta Еф_i} \quad (3)$$

де $Еефф_i$ – показник економічної ефективності програми;

$\Delta Вор_i$ – приріст витрат на одиницю результату виконання *i*–ї програми;

$\Delta Еф_i$ – приріст ефективності від упровадження *i*–ї програми.

Прикладами приросту ефективності від упровадження програми є зниження захворюваності та смертності, покращення рівня успішності школярів, збільшення кількості вчителів та лікарів (загальної або в розрахунку на одну особу чи одного учня).

Наведені показники мають розраховуватись не лише на державному рівні. За їх допомогою може бути проведено порівняльний аналіз ефективності впровадження програм у різних регіонах. Також виправданим використання цих показників може бути в період упровадження програм у якості експерименту в деяких регіонах з метою визначення подальшої необхідності поширення програм на Україну загалом.

Показники економічної ефективності бюджетних програм мають перевагу в тому випадку, якщо постає необхідність оцінити конкретні економічні результати впровадження бюджетних програм. Така оцінка дозволяє виявити ефективність проведення конкретних заходів, спрямованих на підтримку сільського господарства. Однак розрахунок зазначених показників за сучасних умов здійснення бюджетної підтримки аграрного сектору значно ускладнений нестачею статистичної інформації. Визначити дохід чи прибуток від впровадження більшості програм на сьогодні неможливо, так само, як і коефіцієнт фінансування програми. Для того щоб мати можливість розрахувати ці показники, необхідна розробка конкретних бюджетних програм, в яких мають вказуватись: загальні витрати та джерела фінансування програми, а також конкретні очікувані результати. Суттєвим недоліком зазначених показників є складність їх використання для оцінки впливу державного регулювання аграрного сектору на досягнення основних цілей аграрної політики: досягнення продовольчої безпеки та конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світових ринках.

2.3. Показники якості та конкурентоспроможності. Ступінь задоволення ринку визначають не розмірами виробленої, а обсягами фактично реалізованої (проданої) продукції за умови її якості і конкурентоспроможності.

Якість визначають як сукупність властивостей продукції (товарів, послуг), які зумовили її здатність задовольняти певні потреби. Для оцінки державної підтримки сільського господарства варто використовувати показник продовольчої безпеки – показник якості сільськогосподарської продукції. Показники якості визнаються найскладнішими з усіх показників результативності, однак вони є дуже корисними, оскільки дозволяють оцінити кінцеву мету більшості запроваджених бюджетних програм.

Вплив державного регулювання на конкурентоспроможність аграрного сектору можна визначити, розрахувавши забезпеченість власних потреб країни у продовольстві, темпи зростання експорту сільськогосподарської продукції; частку експорту сільськогосподарської продукції у внутрішньому виробництві, у світовому експорті (табл. 2).

Дані табл. 2 дозволяють стверджувати, що конкурентоспроможною на світових ринках є українська продукція рослинництва. За період 1996–2009 років значно зросла частка експорту пшениці та фуражного зерна у внутрішньому виробництві та у світовому експорті. Негативну динаміку мають показники експорту олійних культур, однак це є позитивним фактом, оскільки значно зросли показники динаміки експорту рослинної олії: у 2009 році 86,96% виробленої олії експортовано, частка України у світовому експорті становить 3,58%. Позитивної динаміки конкурентоспроможності серед усіх видів м'яса поки що не простежується. Однак досягнуті рівні є досить низьким і дозволяють стверджувати про наявність значного резерву зростання. Те ж стосується експортного потенціалу масла, твердих сирів та молока.

Вважаємо, що прогнозні показники 2016 року, які були розраховані з використанням прогнозів ОЕСР, є занадто низькими (передбачається зпадання частки України у світовому експорті практично всієї продукції). Прогнозні показники виробництва, споживання та експорту сільськогосподарської продукції мають ураховуватись при розробці аграрної політики країни. Корисними світові дані можуть бути також при наданні сільськогосподарським виробникам консультаційних послуг. Зокрема, Україна має можливість у зростанні експортного потенціалу пшениці, фуражного зерна, масла та твердих сирів, але необхідно мати на увазі, що у 2016 році найбільшими імпортерами стають:

– пшениця: Єгипет (6,87% світового імпорту), Бразилія (5,9%), Індія (4,49%), Індонезія (4,14%), Японія (4,12%);

– фуражне зерно: Японія (16,31%), Республіка Корея (8,26%), Мексика (6,8%), Саудівська Аравія (6,33%), Китай (6,03%), Єгипет (4,33%), Канада (3,88%);

– масло: Алжир (9,92%), Республіка Корея (5,4%), США (4,22%);

– тверди сири: Японія (13,83%), США (13,35%), Мексика (7,61%).

Забезпечення виробників–експортерів інформацією стосовно прогнозів на світових ринках сільськогосподарської продукції дозволить їм вчасно зорієнтуватись у необхідності укріплення торгівельних зв'язків з існуючими покупцями (у випадку, якщо прогнозується позитивна динаміка імпорту відповідної продукції країною–імпортером) чи пошуку нових покупців (якщо передбачається зменшення обсягів імпорту). Це дозволить більш повно використати експортний потенціал як окремих виробників–експортерів, так і країни загалом. Крім того, необхідно врахувати той факт, що прогнозні показники виробництва пшениці та фуражного зерна ОЕСР розрахувала з використанням досить низьких показників урожайності: пшениці – 30,7 ц з гектара, фуражних зернових – 27,1 ц з гектара, що нижче, ніж прогнозні показники урожайності у світі. Враховуючи те, що у 1990 році урожайність пшениці становила 40,2 ц з гектара, а ячменю – 37,2 ц з гектара, вважаємо, що існує значний потенціал виробництва та експорту пшениці та фуражного зерна. На думку вчених, при розробці напрямків державної фінансової підтримки сектору необхідно запровадити заходи, спрямовані саме на зростання врожайності зернових та м'яса, а також на збільшення виробництва молока, як сировини для конкурентоспроможних масла та твердих сирів.

Вважаємо, що оцінити забезпечення внутрішніх потреб країни продуктами харчування та експортну конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції можна з урахуванням світових порівнянь. Оцінювати ступінь забезпечення внутрішніх потреб країни у продовольстві пропонуємо шляхом розрахунку коефіцієнтів внутрішньої

Таблиця 2. Показники конкурентоспроможності аграрного сектору України

Продукція	Частка експорту у виробництві сільськогосподарської продукції України, %				Частка України у світовому виробництві сільськогосподарської продукції, %				Частка України у світовому експорті сільськогосподарської продукції, %			
	1996	2006	2009	2016	1996	2006	2009	2016	1996	2006	2009	2016
Пшениця	6,84	22,15	40,48	38,13	3,25	2,33	3,12	2,59	1,23	2,87	7,04	5,26
Фуражне зерно	5,06	31,21	46,26	39,81	1,14	2,07	2,04	1,95	0,54	5,66	9,02	7,43
Олійні культури	49,75	17,32	24,00	16,42	1,16	2,12	2,22	2,28	2,70	1,44	2,31	1,51
Рослинна олія	49,59	78,26	86,96	76,39	0,66	1,62	1,69	1,70	0,81	2,88	3,58	2,89
Яловичина і телятина	21,25	0,45	4,14	0,45	1,85	0,76	0,64	0,93	3,42	0,03	0,19	0,03
Свинина	2,24	0,74	0,00	0,74	1,02	0,63	0,47	0,35	0,62	0,09	0,00	0,05
М'ясо птиці	0,44	2,60	1,18	2,60	0,37	0,70	0,90	0,80	0,02	0,19	0,10	0,20
Масло	19,99	17,14	8,80	30,70	1,49	1,21	0,91	1,22	1,21	2,21	1,02	5,17
Тверді сири	9,09	21,93	26,32	24,89	0,42	1,22	1,46	1,41	0,49	3,37	4,05	4,04
Молоко сухе	24,63	52,73	31,59	47,72	4,89	2,19	2,67	1,89	2,95	3,01	2,49	2,27

Розраховано за даними ОЕСР [7].

забезпеченості для окремих видів продукції (PDC_i) та загального по країні (PDC):

$$PDC_i = \frac{SWP_i}{SWC_i} \quad (4)$$

де PDC_i (Provide Domestic Coefficient) – коефіцієнт внутрішньої забезпеченості;

SWP_i (Share of world production) – частка країни у світовому виробництві i–го виду сільськогосподарської продукції;

SWC_i (Share of world consumer) – частка країни у світовому споживанні i–го виду сільськогосподарської продукції.

Оскільки

$$SWP_i = \frac{P_i^C}{P_i^W} \quad (5)$$

$$SWC_i = \frac{C_i^C}{C_i^W} \quad (6)$$

де P_i^C – виробництво країною i–го виду сільськогосподарської продукції;

P_i^W – світовий обсяг виробництва i–го виду сільськогосподарської продукції;

C_i^C – споживання країною i–го виду сільськогосподарської продукції;

C_i^W – світовий обсяг споживання i–го виду сільськогосподарської продукції

Маємо

$$PDC_i = \frac{\frac{P_i^C}{P_i^W}}{\frac{C_i^C}{C_i^W}} = \frac{P_i^C C_i^W}{P_i^W C_i^C} \quad (7)$$

Звідки

$$PDC = \frac{\sum P_i^C C_i^W}{\sum P_i^W C_i^C} \quad (8)$$

У випадку, якщо розраховані PDC_i та PDC є більшими за 1, внутрішні потреби країни у сільгосппродукції задовольняються власним виробництвом, і навпаки.

Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в динаміці пропонуємо розраховувати коефіцієнти експортної конкурентоспроможності для окремих видів продукції (CEC_i) та загальний по країні (CEC):

$$CEC_i = \frac{SWE_i}{SWP_i} \quad (9)$$

де CEC_i (Competitiveness Export Coefficient) – коефіцієнт експортної конкурентоспроможності;

SWE_i (Share of world export) – частка країни у світовому експорті i–го виду сільськогосподарської продукції;

SWP_i (Share of world production) – частка країни у світовому виробництві i–го виду сільськогосподарської продукції.

Оскільки

$$SWE_i = \frac{E_i^C}{E_i^W} \quad (10)$$

$$SWP_i = \frac{P_i^C}{P_i^W} \quad (11)$$

де E_i^C – експорт країною i–го виду сільськогосподарської продукції;

E_i^W – світовий обсяг експорту i–го виду сільськогосподарської продукції;

P_i^C – виробництво країною i–го виду сільськогосподарської продукції.

P_i^W – світовий обсяг виробництва i–го виду сільськогосподарської продукції

Маємо

$$CEC_i = \frac{\frac{E_i^C}{E_i^W}}{\frac{P_i^C}{P_i^W}} = \frac{E_i^C P_i^W}{E_i^W P_i^C} \quad (12)$$

Звідки

$$CEC = \frac{\sum E_i^C P_i^W}{\sum E_i^W P_i^C} \quad (13)$$

Якщо розраховані СЕСі та СЕС більше за 1, то обсяги виробництва перевищують внутрішні потреби і дозволяють країні експортувати сільськогосподарську продукцію.

Запропоновані коефіцієнти варто досліджувати в динаміці та у порівнянні один з одним. Динаміку коефіцієнтів внутрішньої забезпеченості та експортної конкурентоспроможності представлено в табл. 3. Представлені розрахунки дозволяють стверджувати, що загальні показники внутрішньої забезпеченості та експортної конкурентоспроможності в Україні за представлені роки мають позитивну динаміку, при цьому експортна конкурентоспроможність сільгосппродукції перевищує внутрішню забезпеченість. Коефіцієнти, розраховані за окремими продуктами, доводять позитивні зміни в динаміці щодо продукції рослинництва, м'яса птиці, масла, твердих сирів. Негативна динаміка виробництва, споживання та експорту м'яса всіх видів підтверджується негативними показниками динаміки внутрішньої забезпеченості, що впливає на експортну конкурентоспроможність.

За наявності позитивної динаміки внутрішньої забезпеченості м'ясом птиці показник є меншим 1, що говорить про недостатню забезпеченість країни цим видом продукції, як і іншими видами м'яса.

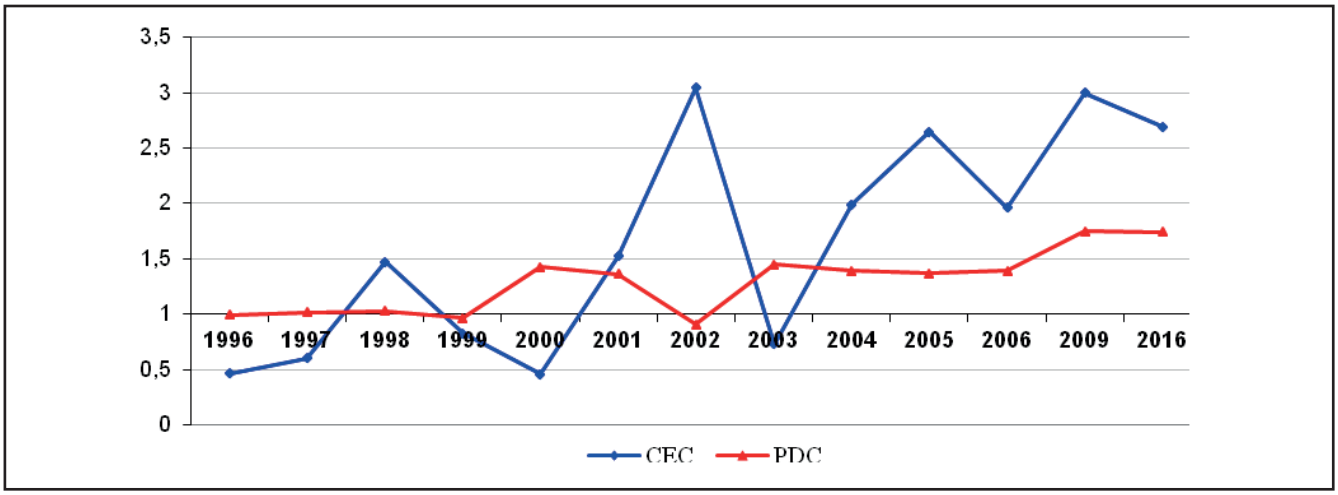
На рисунку представлено порівняння динаміки загальних показників внутрішньої забезпеченості та експортної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

З рисунку бачимо, що за період 1996–2009 років показник внутрішньої забезпеченості характеризується позитивною динамікою: він є більш стабільним, окрім цього, забезпечити внутрішні потреби країни у сільгосппродукції не вдалося впродовж трьох років (1996, 1999, 2002). Показник експортної конкурентоспроможності за представлений період зазнавав значних коливань. Країні не вдалося використати експортний потенціал у 1996, 1997, 1999, 2000, 2003 роках. Звертає на себе увагу той факт, що частка країни у світовому експорті у 2002 році втричі перевищувала частку України у світовому виробництві, разом з тим саме цього року не вдалося забезпечити внутрішні потреби країни у сільгосппродукції (нагадаємо, саме 2002 року внутрішні ціни були значно нижчими за світові, що поряд з неефективністю їх державного регулювання й спричинило таку ситуацію). Вважаємо, що державне регулювання аграрного сектору має спрямовуватись на уникнення подібних ситуацій, оскільки покращувати експортну конкурентоспроможність за рахунок внутрішнього споживання неприпустимо. В 2016 році

Таблиця 3. Коефіцієнти внутрішньої забезпеченості (PDC) та експортної конкурентоспроможності (CEC) для України

Показник	PDC_i				CEC_i			
	1996	2006	2009	2016	1996	2006	2009	2016
Пшениця	1,12	1,21	1,69	1,61	0,38	1,23	2,25	2,03
Фуражне зерно	0,87	1,51	1,88	1,63	0,47	2,73	4,41	3,81
Олійні культури	1,94	1,21	1,27	1,20	2,33	0,68	1,04	0,66
Рослинна олія	1,56	2,62	3,72	2,69	1,23	1,78	2,12	1,70
Яловичина і телятина	1,31	0,90	0,94	0,96	1,85	0,04	0,31	0,03
Свинина	1,00	0,93	0,76	0,92	0,61	0,14	0,00	0,14
М'ясо птиці	0,73	0,87	0,84	0,92	0,05	0,27	0,11	0,25
Масло	0,81	1,20	1,09	1,46	0,81	1,83	1,11	4,24
Тверді сири	1,00	1,23	1,27	1,27	1,17	2,76	2,77	2,87
Молоко сухе	2,91	1,50	1,40	1,89	0,60	1,37	0,93	1,20
PDC	0,99	1,39	1,75	1,74	–	–		–
CEC	–	–		–	0,47	1,96	3,00	2,69

Розраховано за даними ОЕСР [7].



Динаміка загальних показників внутрішньої забезпеченості та експортної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

ОЕСР спрогнозувало стабільність коефіцієнту внутрішньої забезпеченості в порівнянні з 2009 роком і незначний спад експортної конкурентоспроможності.

Висновки

Отже, вважаємо, що показники результативності мають використовуватись для оцінки конкретних програм з чітко визначеною метою. Якщо показники, що використовуються у світовій практиці, дозволяють оцінити обсяги підтримки виробників, споживачів та аграрного сектору загалом порівняно з міжнародними, то запропоновані показники результативності PDC та CEC дають змогу дослідити в динаміці досягнення двох основних цілей аграрної політики: забезпечення продовольчої безпеки та конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції на світових ринках.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [навч. посіб.] / Дем'яненко С.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 348 с.

2. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика / Діброва А.Д. – К.: Формат, 2008. – 488 с.

3. Діброва А.Д. Система показників ефективності державного регулювання сільського господарства / А.Д. Діброва // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2007. – Вип. 110, Ч. 1. – С. 155–158.

4. Онєгіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників: монографія / В.М. Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.

5. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 70–77.

6. Саблук П. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляди в майбутнє / Саблук П. Т. ІІ. Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – К., 2001. – 482 с.

7. Режим – http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON20113_1

8. Режим доступа – http://www.minagro.gov.ua

9. Режим доступа – http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 338.48–44(1–22):338.483:338.488

А.В. КОЛОДІЙЧУК,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Класифікаційний підхід як передумова ефективного управління сільським зеленим туризмом

Наведені фактори, що визначають характеристику галузі сільського туризму, природні ресурси, процеси розвитку та управління, соціально–економічні засади (залучення широких кіл громадськості до проблем туризму, відновлення та охорона пам'яток історії, культури та природи, сприяння розвитку особистості, вплив туристичної галузі на інші сектори економіки). Розглянута класифікація кожного виду сільського зеленого туризму (вид активності, тривалість відпочинку, спосіб надання послуг, категорія учасників, тематичний вид, принцип організації). Визначена роль класифікації в сільському зеленому туризмі для вирішення прикладних задач.

Ключові слова: *класифікація, сільський зелений туризм, фактори, рекреаційні ресурси, екологія, матеріально–технічна база, економічний розвиток, туристичні послуги.*

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Классификационный подход как предпосылка эффективного управления сельским зеленым туризмом

Указаны факторы, определяющие характеристику отрасли сельского туризма, природные ресурсы, процессы развития и управления, социально–экономические основы (привлечение широких кругов общественности к проблемам туризма, восстановление и охрана памятников истории, культуры и природы, содействие развитию личности, влияние туристической отрасли на другие сектора экономики). Рассмотрена классификация каждого вида сельского зеленого туризма (вид активности, продолжительность отдыха, способ предоставления услуг, категория участников, тематический вид, принцип организации). Определена роль классификации в сельском зеленом туризме для решения прикладных задач.

Ключевые слова: *классификация, сельский зеленый туризм, факторы, рекреационные ресурсы, экология, материально–техническая база, экономическое развитие, туристические услуги.*

A. KOLODIYCHUK
PhD, associate professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Classification approach as the precondition of effective management of rural green tourism

Factors that determine the characteristics of the agricultural tourism sector, natural resources, processes of development and management, socio–economic principles (involvement of the general public to the problems of tourism, restoration and protection of monuments of history, culture and nature, promoting personal development, impact of the tourism industry on other sectors of the economy) are determined. Classification of each type of rural green tourism (type of activity, duration of rest, way of service, category of participants, thematic view, principle of the organization) is considered. The role of classification in rural green tourism for solving of applied problems is defined.

Keywords: *classification, rural green tourism, factors, recreational resources, ecology, material–technical base, economic development, tourism services.*

Постановка проблеми. Розвиток сільського зеленого туризму України сьогодні має низку невирішених проблем, головними з яких є відсутність у потенційних учасників такого виду діяльності знань як основи ринкової економіки, засад бізнесової діяльності, можливості здійснення реклами, нерозвиненість інформаційної мережі, недосконалість відповідної законодавчої бази. Досі не вирішено, до якого виду діяльності, в яких випадках відносити сільський зелений туризм: до виду підприємництва, чи до особистого селянського господарства, а від цього значною мірою залежить режим та ефективність функціонування суб'єкта агротуристичної діяльності, адже система оподаткування в кожному з цих випадків є різною.

Виникає нагальна потреба в розвитку сільського зеленого туризму і покращення добробуту населення на сільських територіях, звертається більше уваги на культуру та розвиток селян, подолання їхньої соціальної незахищеності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні проблемні аспекти процесів формування і розвитку сільського зеленого туризму в Україні та світі знаходилися в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких В. Биркович, П. Горішевський, В. Євдокименко, Н. Кудла, Ю. Лебединський, Ю. Лужанська, Я. Маєвський, С. Махлинець, С. Мельниченко, О. Сідун, Л. Тебляшкіна та багато інших.

Проте значна частина проблем, що пов'язані з розвитком сільського зеленого туризму, залишаються нез'ясованими. Різні науковці у своїх працях розглядають переважно загальні проблеми сільського зеленого туризму, не торкаючись організаційно–економічних аспектів його розвитку, що неодмінно повинні бути предметом подальших досліджень.

Мета статті – обґрунтувати ефективність застосування класифікаційного підходу в сільському зеленому туризмі.

Виклад основного матеріалу. Сільський зелений туризм є популярним видом туризму на території України. Він цікавий як подорожуючим з великими достатками, так і людям, достаток яких скромніший.

© А.В. КОЛОДІЙЧУК, 2016

Сільський зелений туризм у загальній класифікації туристичних видів відпочинку займає важливе місце. Досліджуючи класифікацію видів туризму за метою подорожі, територіальними ознаками, часовими характеристиками та фінансовими можливостями, український вчений В.Ф. Кифяк бере за основу мету туризму та виділяє такі його основні види [1]:

– за метою: навчальний, військовий, розважальний, екстремальний, агротуризм та інші;

– за територіальними ознаками. Найголовніші – це міжнародний, внутрішньодержавний, внутрішньорегіональний, приміський;

– за часовими характеристиками – сезонний, прив'язаний до конкретної події, часовий (який має в розпорядженні турист);

– за фінансовими можливостями клієнта. За цією ознакою можна виділити інші види туризму: 1) індивідуальний за відпрацьованими маршрутами; 2) груповий за відпрацьованими маршрутами (найдешевша форма туризму); 3) груповий за індивідуальними замовленнями.

Класифікацією в сільському зеленому туризмі можна вважати виділення кожної форми та виду відпочинку залежно від основного напрямку відпочинку чи розваг.

Структура туристичних послуг дозволяє формувати певні аспекти соціально–економічної політики: залучення найширших верств населення до туризму, відновлення та охорона пам`яток історії, культури та природи, формування системи потреб гармонійно розвинутої особистості, вплив туристичної галузі на різні сектори економіки (торгівлю, транспорт, зв'язок тощо) [6].

Для розробки класифікації сільського зеленого туризму необхідно врахувати всі фактори, що визначають характеристику досліджуваної галузі сільського туризму, соціально–економічні аспекти, процеси розвитку та управління, природні ресурси. Існує ряд факторів, які характеризують галузь сільського туризму:

1. Рекреаційні ресурси.

2. Матеріально–технічна база (наявність відповідної туристичної інфраструктури).

3. Стан економічного розвитку (стан виробництва, добробут населення).

4. Науково–технічний прогрес (забезпеченість населення новими технологіями, запровадження їх у процес сільського господарства).

5. Населення (здоров'я населення, спосіб життя, соціальні, етнічні, релігійні та інші структури).

6. Екологічна ситуація.

7. Вид організації та методи управління.

Сільський зелений туризм можна класифікувати за такими видами:

1) вид активності;

2) тривалість відпочинку;

3) спосіб надання послуг;

4) категорія учасників;

5) тематичний;

6) принцип організації.

Розглянемо кожен вид детальніше. Отже, вид активності можна розділити на активний відпочинок, який включає в себе довготривалі прогулянки, ночівлю під відкритим небом чи в наметі, види відпочинку в горах, лісі. Цей вид відпочинку можна запропонувати молоді. Людям ж похилого віку та, сім'ям з маленькими дітьми слід в першу чергу запропонувати пасивний відпочинок – такий, що не потребує великих фізичних і моральних зусиль, відпочинок на пляжі чи в садку, риболовля, катання на човнах, короткі прогулянки верхи на конях (іпотерапія).

За тривалістю відпочинку можна виділити:

– тур вихідного дня (3–4 дні);

– короткостроковий відпочинок (5–7 днів);

– довгостроковий відпочинок (14–20 і більше днів).

Нині тур вихідного дня є досить популярним. Дуже зручно на вихідні чи свята виїздити з великих міст на відпочинок до сільської місцевості для відновлення фізичних та моральних сил.

Спосіб надання послуг можна розглядати як контактний вид надання послуги та безконтактний. Контактний вид – турист постійно перебуває поряд з господарем, а той у свою чергу може запропонувати туристу низку послуг. Безконтактний вид – надання туристичних послуг, коли турист відпочиває в агрогосподарстві самостійно без втручання господаря або за частковим втручанням останнього).

За категорією учасників можна виділити цільові аудиторії сільського зеленого туризму: шкільна; дитяча; сімейна; молодіжна; відпочинок для людей похилого віку; корпоративна.

Важливим для розвитку агротуристичного підприємства є розробка власником агрооселі, що надає туристичні послуги різним верствам населення, коротких програм чи планів відпочинку для кожної з груп, які передбачатимуть особливість кожної, наприклад таким категоріям, як школярі чи діти. Якщо відпочинок цих категорій відпочиваючих збігається за часом, господар має розподілити їх графіки відпочинку так, щоб вони були максимально зручними для обох категорій.

Тематичний вид можна розділити на такі: екскурсійний; оздоровчий (спортивний); мисливсько–рибальський.

Щодо організаційно–економічної класифікації сільського зеленого туризму можна сказати, що вона залежить від організації продажу туристичної послуги споживачеві, способу надання, ціни та якості послуги і поділяється на:

– елітні тури, призначені для забезпечених верств населення. Цей вид передбачає високий стандарт обслуговування та сприяння відпочинку клієнта. Ці тури в основних своїх випадках індивідуальні;

– соціальні – це тури, які повністю чи частково оплачуються державними чи соціальними організаціями. Ці тури організовують спеціально для малозабезпечених осіб;

– комерційні – це тури, які здійснюються туристичними підприємствами на комерційних засадах, зазвичай вони є індивідуально–груповими.

Спостерігається залежність туру від конкретної організації відпочинку, що пропонується туристам. Розпланований принцип відпочинку – це коли турист доручає господарю розпланувати свій відпочинок, він може включати всі запропоновані ним послуги. Не розпланований – вид відпочинку який пропонує сам турист і може змінюватись упродовж туру.

Нині набирає все більшої популярності такий вид відпочинку, як тур вихідного дня. Це відпочинок впродовж 3–4 днів, що дозволяє відпочиваючим змінити обстановку, на кілька днів виїхати з міста в екологічно чисту місцевість, в село.

У вивченні організаційно–економічної класифікації досить важливою є система відпочинку «тайм–шер», яка виникла у Франції та детально розроблена у США. Timeshare (поділений час) – це придбання котеджу, вілли, будинку у власність на певний час; наприклад 1–2 тижні упродовж року у чергу з іншими тимчасовими власниками. Ця система нині дуже популярна у світі, але в Україні вона майже не практикується чи практикується вкрай рідко.

Класифікація в сільському зеленому туризмі може бути використана для розробки цільових програм розвитку даної галузі як на регіональному, так і на державному рівні з використанням елементів національної культури, застосування традиційних місцевих народних промислів, вирішення проблем з працевлаштування та підвищення життєвого рівня сільського населення, захисту екологічних та культурних цінностей, застосування галузевих економічних нормативів [5, с. 50].

Т.Г. Сокол вважає, що класифікація в туризмі має важливе значення для його практики. Вона дозволяє вирішувати проблеми його територіальної організації, визначити попит і формувати ринок туризму, планувати розвиток матеріальної бази, виробляти та реалізувати туристичний продукт, належним чином організувати обслуговування туристів.

Також слід зауважити, що класифікація сільського зеленого туризму допоможе господарю з визначенням цілей своєї підприємницької діяльності, виду роботи та її сезонності, допоможе визначити, який продукт йому доцільніше виробляти, а також допоможе у плануванні та в складанні бізнес–плану.

Висновки

Узагальнюючи вище сказане, можна стверджувати, що класифікація у сільському зеленому туризмі є необхідною для планування і визначення напрямку підприємницької діяльності в туризмі села. Класифікація дозволяє господарю, який хоче отримувати прибутки від розвитку туристичної діяльності на селі, обрати для себе певний вид туристичної діяльності та агротуристичних послуг.

Аналіз існуючих поглядів на поняття туризму дає змогу визначати туризм як вид відпочинку для тих, хто споживає туристичні послуги, і як вид підприємницької діяльності або як спосіб заробляти гроші для тих, хто ці послуги надає або організовує їх надання. Характерною особливістю сільського зеленого туризму є те, що учасники такого виду туризму активно (добровільно) беруть участь у технологічних виробничих сільськогосподарських процесах. Причому така діяльність в сільському туризмі є одним із видів відпочинкової активності туристів і має цілком добровільний характер. Сільський зелений туризм відрізняється від всіх видів відпочинку і несе не тільки відпочинкові функції, але й пізнавальні.

Список використаних джерел

1. Кифяк В.Ф. Організація туризму: навчальний посібник / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги – XXI, 2001. – 344 с.

2. Котенко Т.М. Розвиток сільського туризму як передумова підвищення конкурентоспроможності туристично–рекреаційної сфери / Т.М. Котенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Т. 1. – Харків: ХНТУСГ, 2005. – 321 с.

3. Розвиток туризму в Україні. Проблеми і перспективи: Збірник наукових статей. – К.: ІВЦ «Слов'янський діалог», 2007. – 239 с.

4. Рутинський М.Й. Сільський туризм: Навч. посіб. / М.Й Рутинський, Ю.В. Зінько – К.: Знання, 2006. – 271 с.

5. Сокол Т.Г. Основи туризмознавства: Навч. посіб. / Т.Г. Сокол – К., 1999. – 78 с.

6. Стеченко Д.М. Організаційно–економічні проблеми розвитку малого підприємництва в туризмі // Туристично–краєзнавчі дослідження. – Вип. 1. – Луцьк; Ін–т туризму ФП України, 1998. – С. 95–99.

7. Ткач І. Розвиток сільського зеленого туризму як важливий чинник подолання бідності в сільській місцевості [Електрон. ресурс] / І. Ткач, К. Ткач. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/tkach.htm

8. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2–ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2009. – 463 с.

9. Храбовченко В.В. Экологический туризм: учеб.–метод. пособие / В.В. Храбовченко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

10. Школа І.М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник / За ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 596 с.

УДК 336.77–044.332

М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ,
к.е.н., доцент Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Механізм сучасного банківського кредитування та його складові

Дано визначення сутності кредитного механізму та його економічної основи. Визначена сутність принципів короткострокового і довгострокового банківського кредитування. Виділено принципи сучасного банківського кредитування: платність, терміновість, забезпеченість, диференційованість; викладено розуміння змісту кожного з них і виділено на їхній основі елементи механізму кредитування. При цьому розгляд принципів побудовано за спадною їхньої значимості в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: *кредитний механізм, банки, капітал, кредитор, прибуток, принципи, диференційований підхід, ефективність, позикові кошти.*

М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ,
к.э.н., доцент Ужгородского торгово–экономического института
Киевского национального торгово–экономического университета

Механизм современного банковского кредитования и его составляющие

Дано определение сути кредитного механизма и его экономической основы. Определена суть принципов краткосрочного и долгосрочного банковского кредитования. Выделены принципы современного банковского кредитования: плат–

© М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ, 2016

ность, срочность, обеспеченность, дифференцированность; изложено понимание содержания каждого из них и выделены на их основе элементы механизма кредитования. При этом рассмотрение принципов построено по убывающей их значимости в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *кредитный механизм, банки, капитал, кредитор, прибыль, принципы, дифференцированный подход, эффективность, заемные средства.*

M. LALAKULYCH,
Ph.D., Assoc. Prof. of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

The mechanism of modern banking lending and its components

The definition of the nature of credit mechanism and its economic base is made. The essence of the principles of short–term and long–term bank lending is defined. Principles of modern bank lending such as serviceability, urgency, provision, differentiation are highlighted; understanding of the meaning of each is stated and on their base elements of the credit mechanism are allocated. This review of principles is built herewith on decreasing their importance in the current economic conditions.

Keywords: *credit mechanism, banks, capital, lender, profit, principles, differentiated approach, efficiency, borrowed funds.*

Постановка проблеми. В умовах поглиблення ринкової трансформації і структурної перебудови аграрного сектору економіки України особливого значення набуває подальший розвиток та удосконалення банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Сьогодні, в умовах обмеженості бюджетного фінансування, кредити комерційних банків є фактично єдиним джерелом фінансових ресурсів для сільськогосподарських підприємств, монополізація якого ставить у нерівні умови сільське господарство поряд з іншими галузями вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних і практичних питань банківського кредитування сільськогосподарських підприємств приділяли значну увагу багато вчених: О. Василик, П. Гайдуцький, О. Ґудзь, М. Дем'яненко, В. Колесников, Ю. Лупенко, М. Малік, С. Мочерний, М. Пессель, М. Савлук, П. Саблук, В. Усоскін та інші.

Зважаючи на важливість і практичне значення напрацювань у зазначеній сфері, необхідно відмітити, що багато аспектів цієї проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень з метою пошуку шляхів підвищення ефективності взаємодії кредиторів і сільськогосподарських підприємств. Одним із ключових завдань у цьому напрямі є необхідність вирішення ряду питань щодо ринкового зниження процентних ставок за кредитами, встановлення гарантій вчасного отримання позичкового капіталу.

Мета статті – визначити зміст принципів сучасного банківського кредитування та їх значення у функціонуванні кредитного механізму.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі кредитний механізм виділяється як самостійний об'єкт дослідження й визначається поряд із механізмом планування, госпрозрахунку, фінансовим механізмом, як окрема ланка господарського механізму в цілому [9, с. 85].

Кредитний механізм є елементом кредитної системи, що забезпечує взаємодію інших її елементів і функціонування системи. Виробничі відносини є змістом кредиту, а кредитний механізм – внутрішньою формою його організації.

Об'єктивною основою кредитного механізму є виробничі відносини, сутність кредиту, як економічної категорії базису, й економічні закони, що діють у кредитній сфері. Економічною основою кредитного механізму є матеріальний процес виробництва й обігу, особливості якого проявляються в кругообігу фондів, їхній структурі, джерелах формування основних і оборотних коштів. Якщо об'єктивна основа розкриває зв'язок кредитного механізму і його ланок з базисом, то економічна основа визначає особливості прояву цього зв'язку [5].

Дані елементи взаємозалежні. Форми кредиту являють собою найбільш загальний прояв перерозподільної функції, а принципи кредитування – вихідні правила практичного використання певної форми кредиту. Таким чином, форма кредиту визначає суб'єктів кредитних відносин і забезпечує реалізацію вимог закону зворотності коштів. Кожній формі відповідає свій зміст принципів кредитування, що конкретизують умови поворотного, платного руху коштів, спрямованого на задоволення загальних потреб. Принципи кредитування визначають структуру механізму кредитування, зміст і взаємозв'язок його елементів.

Кожній формі кредиту відповідає свій механізм кредитування. Найпоширенішою формою кредиту на сьогодні є банківська форма кредитування. Саме банки найчастіше виступають суб'єктами кредитних відносин, які надають позички суб'єктам. Банківська форма кредитування має певні особливості. Банк, по–перше, оперує не стільки власними коштами, скільки залученими ресурсами: акумулюючи кошти одних учасників загальногосподарського процесу, він надає їх у вигляді позички в тимчасове користування іншим юридичним і фізичним особам. По–друге, банк позичає не просто кошти, а гроші як капітал, тобто позичальник повинен так використати позичку, щоб отримати прибуток і сплатити позичковий відсоток за користування кредитними коштами. Саме тому платність банківської форми кредиту є сьогодні його невід'ємним атрибутом. І, по–третє, банк позичає тимчасово вільні кошти клієнтів, внесені ними на рахунки або сплачені як внески. Поряд із вищевказаними особливостями банківської форми кредитування слід вказати ще одну. У процесі банківського кредитування в позичку передаються винятково кошти.

Під механізмом банківського кредитування розуміється конкретний спосіб організації й використання перерозподільної функції кредиту в частині надання коштів позичальникові в тимчасове користування на основі платності [4].

Механізм кредитування визначається змістом принципів кредитування й забезпечує організацію й застосування їх у практиці організації кредитних відносин.

Принципи кредитування – це головні правила його організації, які визначаються природою, функціями, роллю й тими суспільними умовами, в яких вони проявляються. Зміст принципів може змінюватися залежно від конкретних умов використання кредиту.

Принципи кредитування залежать від форми кредиту. Принципи банківського короткострокового кредитування – цільовий характер кредиту, платність, терміновість, забезпеченість – по–різному гарантують зворотний рух позичених коштів. Цільовий характер кредиту означає, що об'єктом кредитування повинні бути такі запаси товарно–матеріальних цінностей і витрати, які у встановлений строк відшкодуються надходженнями виручки від реалізації або інших доходів, необхідними для погашення кредиту, й відсотків за користування кредитними коштами.

Сутність принципів довгострокового банківського кредитування близький до принципів короткострокового кредитування, оскільки йдеться про різновид банківського кредиту. Однак довгострокове кредитування застосовується в основному в сфері капітального будівництва. Цільовий характер довгострокового кредитування означає, що банк видає позички на певні заходи, які забезпечують реалізацію плану позичальника по капітальному будівництву й окупляться за певний строк, що гарантує повернення позички. При цьому кошти на капітальні витрати передаються безпосередньо будівництвам і підприємствам–забудовникам, які не можуть розпоряджатися ними на інші цілі, крім будівництва. Терміновість кредиту – це визначення конкретного строку погашення, виходячи з величини того додаткового прибутку, що буде отриманий після введення об'єкта нерухомого майна в експлуатацію. Забезпеченість довгострокових позичок припускає їхню відповідність розмірам реальних витрат, здійсненим у процесі будівництва, вартості споруджуваного об'єкта. Це є однією з умов зворотності кредиту відповідно до передбаченої економічної ефективності заходу.

Найбільш правильним є виділення наступних принципів сучасного банківського кредитування: платність, терміновість, забезпеченість, цілеспрямованість, диференційованість. Розглянемо розуміння змісту кожного з них і виділимо на їхній основі елементи механізму кредитування.

Платність являє собою сплату позичальниками відсотка за користування кредитними коштами. Об'єктивну основу платності становить отримання прибутку. Економічна сутність платності відображається в розподілі між позичальником і кредитором додатково отриманого прибутку за рахунок використання кредиту. Економічна самостійність господарюючих суб'єктів спонукає до використання банківських кредитів з найвищою ефективністю для збільшення своїх доходів і зниження до мінімуму плати за кредит. Практичний прояв принцип платності знаходить у процесі формування й визначення величини банківського відсотка, тому платність припускає включення до складу механізму кредитування позичкового відсотка.

Терміновість кредиту нерозривно пов'язана з його зворотністю й цільовим характером. Терміновість кредитування відображає необхідність повернення кредиту в строк, обумовлений сторонами кредитної угоди, а також передбачає можливість дострокового погашення кредиту. Терміновість у сучасних умовах функціонування кредитних відносин припускає включення в загальний строк повернення кредиту не тільки періоду кругообігу фондів позичальника і вивільнення позиченої вартості, а й строку, необхідного для документообігу.

Тому терміновість вимагає включення до складу механізму кредитування строку погашення кредиту, що визначається швидкістю кругообігу коштів позичальника й періодом документообігу, і передбачає можливість дострокового погашення позички.

Забезпеченість завжди проявлялася в тому, що надана позичка має бути гарантована наявністю матеріальних цінностей, грошових документів або прав вимоги.

У сучасних умовах нестабільності національної економіки питання забезпечення кредиту надзвичайно актуальне. Воно знаходить свій прояв у кредитуванні під заставу, поруку або гарантії третіх осіб, описаних раніше, з наступним контролем з боку банку за зберіганням прийнятого в забезпечення виконання зобов'язань майна позичальника.

Тому принцип забезпеченості кредиту припускає включення до механізму банківського кредитування елементів, що характеризують умови забезпечення для кредитора виконання своїх зобов'язань позичальником і наступний контроль зазначеного забезпечення.

Цілеспрямованість виражає необхідність цільового використання кредитних коштів. Кредитування припускає конкретну мету, на яку видається кредит – це задоволення тимчасової потреби позичальника в додаткових коштах. На практиці цей принцип проявляється шляхом первісного встановлення й закріплення в кредитному договорі мети наданого кредиту або об'єкта кредитування, що відповідає розміру кредиту, і наступному банківському контролі за дотриманням позичальником зазначеної умови кредитної угоди. Тому цілеспрямованість кредитування припускає можливість і необхідність виділення як елементів механізму кредитування: об'єкта кредитування, розміру кредиту й банківського контролю в процесі кредитування за цільовим використанням позички.

Однак оскільки об'єктом банківського контролю є не тільки цільове використання кредиту, а й дотримання всіх інших принципів кредитування та умов конкретного кредитного договору, тому правильніше об'єднати всі види проведеного банками контролю в процесі організації кредитного процесу і виділити як окремий елемент механізму кредитування банківський контроль у процесі кредитування.

Проведення банками загального контролю в процесі кредитування зумовлюється сьогодні не тільки їхньою зацікавленістю у своєчасному виявленні можливих порушень умов кредитного договору, а й відповідними вимогами НБУ. В сучасних умовах стосовно принципу цілеспрямованості доцільно згадати про позичальника у контексті його фінансового стану. Отже, сучасний зміст цілеспрямованості припускає включення до складу механізму кредитування елемента, що характеризує позичальника.

Виділення позичальника, як окремого елемента механізму кредитування, зумовлено ще й принципом диференційованості кредитних відносин банку з позичальником.

У сучасних умовах диференційованість можна розглядати як єдиний процес: з одного боку, це виділення сукупності факторів, на основі аналізу яких банк визначає переважні для себе умови кредитування; з іншого боку, це результат дії та прояв аналізу цих факторів на практиці – формування конкретних передбачуваних умов кредитування. У цілому на основі диференційованості є можливість виділити наступні елементи механізму кредитування: формування методів і умов надання кредиту [2].

З організаційної точки зору метод кредитування визначає тільки частину всієї сукупності характеристик кредитування, а також надання й погашення кредиту і відповідну форму позичкового рахунку. Невід'ємною частиною сучасної організації кредитних відносин є встановлення й узгодження умов кредитування і фіксування досягнутої угоди в кредитному договорі. Необхідність включення деяких з них до складу механізму кредитування випливає також із змісту розглянутих принципів кредитування: терміновості, платності, забезпеченості. Разом із розміром кредиту й банківським контролем вони загальними обов'язковими умовами сучасного банківського кредитування. Передбачити й описати все різноманіття умов кредитування, що закріплюють у кредитному договорі, і виділити в окремі елементи не уявляється можливим. Найпростішим способом їхнього відображення в механізмі кредитування є об'єднання їх на загальній основі – організаційні умови кредитування.

Принцип диференційованості припускає встановлення різних умов кредитування, а основу визначення цих умов становлять результати аналізу та прогнозу основних характеристик потенційних кредитних відносин, тобто характеру позичальника, об'єкта й забезпечення кредиту, розміру і строку кредиту тощо. У кожному конкретному випадку на практиці кількість факторів може бути різною, але їхньою загальною ознакою буде те, що всі вони характеризують ступінь ризику кредитування і в сукупності визначають його величину. Від неї й залежить зміст умов кредитування, спрямованих на зниження цього ризику (встановлення жорстких умов кредитування з метою обмежити волю позичальника і забезпечити можливість своєчасного виявлення проблеми та її подолання) або на компенсацію цього ризику прибутковістю операцій (високий відсоток) з метою підвищення ефективності кредитування.

Таким чином, об'єктивним підґрунтям диференційованого підходу банків до організації кредитування є основна мета кредитних операцій – одержання прибутку. В її досягненні головну роль відіграє визначення ризику надання кредиту, що провадиться на основі сукупності факторів, кожний з яких є чинником кредитного ризику. Це доводить можливість і необхідність виділення цих факторів в окремий елемент механізму кредитування і назвати його саме факторами кредитного ризику та їхньої оцінки.

Висновки

Підсумовуючи аналіз принципів кредитування й елементів його механізму, можна зазначити, що принципи кредитування нерозривно пов'язані з усіма стадіями кредитного процесу.

У цілому механізм банківського кредитування містить у собі такі елементи: 1) об'єкти кредитування; 2) позичальник; 3) умови кредитування; 4) метод кредитування; 5) фактори кредитного ризику і їхня оцінка; 6) розмір кредиту; 7) строк погашення кредиту; 8) позичковий відсоток; 9) забезпечення кредиту; 10) контроль у процесі кредитування.

Однак така структура не є цілком вдалою. Тому можна об'єднати розмір кредиту, позичковий відсоток, строк погашення кредиту, забезпечення й контроль як загальні умови кредитування, що використовуються нині всіма банками, в один елемент і назвати його основні умови кредитування. Решта умов кредитування не є основними й можуть змінюватися як за кількістю, так і за змістом. Тому зазначені другорядні правила надання позички відповідають конкретним організаційним умовам кредитування. Два різновиди умов (основні та організаційні) кредитування становлять в сумі сучасні умови надання кредиту, що фіксуються сьогодні в кредитних договорах.

Список використаних джерел

1. Банковское дело: Учебник для вузов / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.

2. Внукова Н.Н. Банковские операции: расчетное и кредитное обслуживание предприятий: Учеб. пособие / Н.Н. Внукова. – Харьков: ОАО «Модель Вселенной», 2002. – 512 с.

3. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях: Навч. посібник / Під ред. Б.Л. Луціва. – 2–ге вид., перероб. – Тернопіль: Карт–бланш, 2000. – 225 с.

4. Гроші та кредит: Підручник. – 3–тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.

5. Ґудзь О.Є. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості / О.Є. Ґудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 170 с.

6. Дзюблюк О.В. Організація грошово–кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О.В. Дзюблюк. – К.: Інформкнига, 2000. – 512 с.

7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.

8. Основи економічної теорії / Під ред. В.О. Білика. – К.: Академпрес, 1994. – 280 с.

9. Рыбин В.И. Кредит как экономическая теория социализма / В.И. Рыбин. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 132 с.

УДК 657.1

О.В. САМБОРСЬКИЙ,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Витрати за економічними елементами в системі управління та контролю за витратами

Для ефективного управління операційними витратами розроблена відповідна класифікація, що використовується при плануванні або бюджетуванні, обліку, аналізі, контролі операційних витрат, яка потребує постійних змін, пов'язаних з модернізацією та вдосконаленням IT–технологій. Проте групування за економічними елементами не дає можливості обчислювати собівартість окремих видів продукції, тому її доповнюють групуванням за статтями калькуляції.

 © О.В. САМБОРСЬКИЙ, 2016

Ключові слова: *витрати, класифікація, групування витрат, економічні елементи витрат.*

А.В. САМБОРСКИЙ,
доцент кафедры бухгалтерского учета, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Затраты по экономическим элементам в системе управления и контроля за затратами

Для эффективного управления операционными затратами разработана соответствующая классификация, используемая при планировании или бюджетировании, учете, анализе, контроле операционных расходов, которая требует постоянных изменений, связанных с модернизацией и совершенствованием ИТ–технологий. Однако группирование по экономическим элементам не позволяет вычислять себестоимость отдельных видов продукции, поэтому ее дополняют группированием по статьям калькуляции.

Ключевые слова: *расходы, классификация, группирование расходов, экономические элементы затрат.*

O. SAMBORSKYI

Expenses of economic elements in the management system and cost control

To effectively manage operating costs, developed appropriate classification used in the planning or budgeting, accounting, analysis, control operating costs, requiring constant changes connected with the modernization and improvement of IT technologies. However, grouping by economic elements makes it impossible to calculate the cost of certain products, so it is complemented by grouping items costing.

Keywords: *costs, classification, grouping costs, the economic cost elements.*

Постановка проблеми. Питання обліку та управління витратами є одним з затребуваних напрямів розвитку бухгалтерської науки та безпосередньо управлінського обліку. Це пов'язано з тим, що в сучасних економічних умовах підприємство прийнято оцінювати не стільки за майновим станом, скільки за результатами діяльності. Економічні елементи безпосередньо пов'язані з визначенням прибутку та структурою витрат в собівартості операційної діяльності підприємства. Тому формування достовірної інформації є основним джерелом задоволення потреб в управлінні внутрішніми та зовнішніми користувачами, забезпечення достовірності та цілісності даних [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання класифікації витрат у системі управління і контролю операційною діяльністю підприємства розглядають у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Проблемам формування системи управління витратами в розрізі її елементів присвячені праці Ф.Ф. Бутинця, Є.Ф. Кашанової, В.Г. Лебедєва, Г.В. Савицького, С.В. Онищенка, Н.В. Тарасенка та інших. В.Г. Нашкерська [3, с. 416] вважає, що формування витрат системі обліку для потреб управління здійснюється за окремими об'єктами: видами продукції, робіт, послуг, технологічними процесами та їх частинами тощо. Що стосується західних класифікацій витрат, то характерною їх рисою є термін «елементи витрат», який використовуються в зарубіжній літературі і більш відповідає вітчизняному поняттю «статті калькуляції». Так, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл вважають, що виробничі витрати складаються з трьох частин, а саме: прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, загальновиробничих накладних витрат. На думку Ч.Т. Хорнгрена і Дж. Тостера, є три основних елемента на виробництво: основні матеріали, прямі витрати праці та непрямі витрати [4, с. 18].

Теоретичні напрацювання в радянській економічній літературі тісно пов'язані з собівартістю і не розмежовують витрати як окрему складову. За економічним змістом витрати класифікують на:

– витрати на виробництво та реалізацію продукції;
– витрати на розширення виробництва;
– витрати на розвиток невиробничої сфери.

Після реформування економічних відносин та господарських зв'язків межі діяльності собівартості були збережені, але були добавлені функції з формування фінансових результатів та оподаткування прибутку підприємств. Гармонізація законодавства європейської спільноти держав – членів ЄС у сфері бухгалтерського обліку спрямована на усунення розбіжностей щодо оцінки, подання та розкриття інформації у річних фінансових звітах товариств та консолідованих фінансових звітах. Результатом роботи Європейського парламенту стають нормативні акти та рішення Ради ЄЕС та глосарій термінів, які в них застосовуються. Згідно з ним витрати – зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття або амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам. Пошук резервів економії зумовлює розробку чітко налагодженого організаційно–методичного забезпечення обліку витрат та їх класифікації з урахуванням особливостей операційної діяльності та різноманітністю витрат і організаційно–технологічної структури підприємств.

Мета статті. Метою цієї роботи є обґрунтування методичних положень і розробка практичних рекомендацій із вдосконалення класифікації витрат підприємств за економічними елементами як передумови їх ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Споживання певних матеріальних ресурсів, нематеріальних активів, грошових коштів та людської праці забезпечує функціонування підприємства як цілісного механізму. Водночас споживання може носити продуктивний та непродуктивний характер. Економічна доцільність витрат визначається цілеспрямованістю їхнього використання, що забезпечується принципом групування для контрольних і управлінських цілей та аналізу ефективності підприємства. З цієї позиції визначають існуючі об'єкти господарської діяльності, складові елементи кругообігу ресурсів підприємства, котрі пізнаються суб'єктом

управління за допомогою даних бухгалтерського обліку. Під об'єктом обліку витрат розуміють певні матеріальні та інші види витрат, згруповані за різними господарськими процесами для формування показників собівартості та визначення фінансового результату за певний проміжок часу. Дані про витрати за допомогою елементів методу бухгалтерського обліку та облікових процедур групуються та узагальнюються за різним ознаками, які відносяться до виробничої та загальногосподарської діяльності підприємства і є його економічною складовою. Тому групування витрат здійснюється за економічно однорідними по складу, за способом споживання та перенесення, за впливом на створення, за впливом на процес кругообігу та інші ознаки (рис. 1).

Групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення до створення вартості та дозволяють виділити перенесену та створену вартість, та виділити повністю спожиті предмети праці, частину засобів праці, фонд оплати праці та суспільні умови його використання та інші витрати операційної діяльності. Тому дане групування покладено в основу побудови рахунків за восьмим класом, представлено в примітках до фінансової звітності і описано в Положенні бухгалтерського обліку 16 «Витрати» та складається: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування, амортизація, інші операційні витрати [2].

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [5] пропонує класифікувати витрати за двома ознаками: за характером витрат і за призначенням витрат (за собівартістю реалізації). За характером витрати можна поділити на групи: амортизація, витрати на придбання матеріалів, транспортні витрати, винагороди працівникам тощо. За призначенням витрати можна поділити на групи: собівартість реалізації, витрати на збут, адміністративні витрати тощо. За подібними ознаками класифікація витрат подана у формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)».

Групування затрат за економічними елементами не показує цілі та призначення виробничих витрат, їх доцільності, та взаємозв'язок витрат та доходу, не виявляючи особливостей технологічних процесів виробництва, вплив обсягів випуску на структуру витрат та інші фактори, що впливають на собівартість продукції. Побудова структури витрат за даною ознакою відображає матеріаломісткість, енергоємність, трудомісткість, продуктивність праці та інше. Це вимагає перегрупування витрат операційної діяльності для відокремлення їх та виділення: витрат пов'язані з виробництвом продукту і спожиті в технологічному процесі; витрати по обслуговуванню виробничої та загальногосподарської діяльності; витрати пов'язані зі збутом та реалізацією продукту; витрати пов'язані з гарантійним та післягарантійним обслуговуванням життєвого циклу продукту; витрати, що виникають від звичайних ринкових ризиків та витрати пов'язані з надзвичайними подіями. Проте групування за економічними елементами не дає можливості обчислювати собівартість окремих видів продукції, тому її доповнюють групуванням за статтями калькуляції залежно від призначення та місця виникнення. Таке об'єднання в певні статті показує основні напрямки витрат на виробництво та дозволяє виділити технологічну, цехову, виробничу, заводську собівартість. Для ефективного управління операційними витратами розроблена відповідна класифікація, що використовується при плануванні або бюджетуванні, обліку, аналізі, контролі операційних витрат. Утім як в вітчизняній, так і в зарубіжній практиці вагомими залишаються чотири (рис. 1):

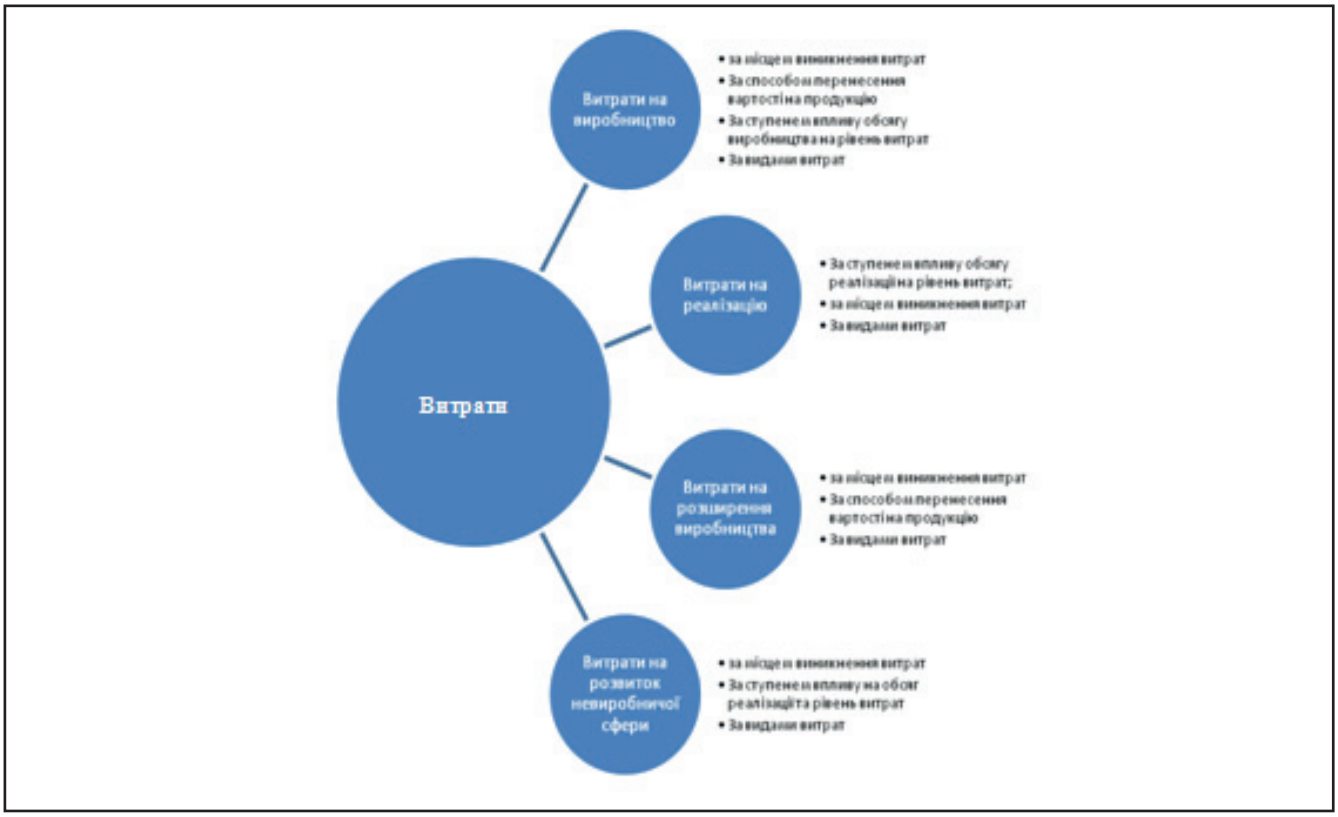


Рисунок 1. Схема ієрархії класифікації витрат

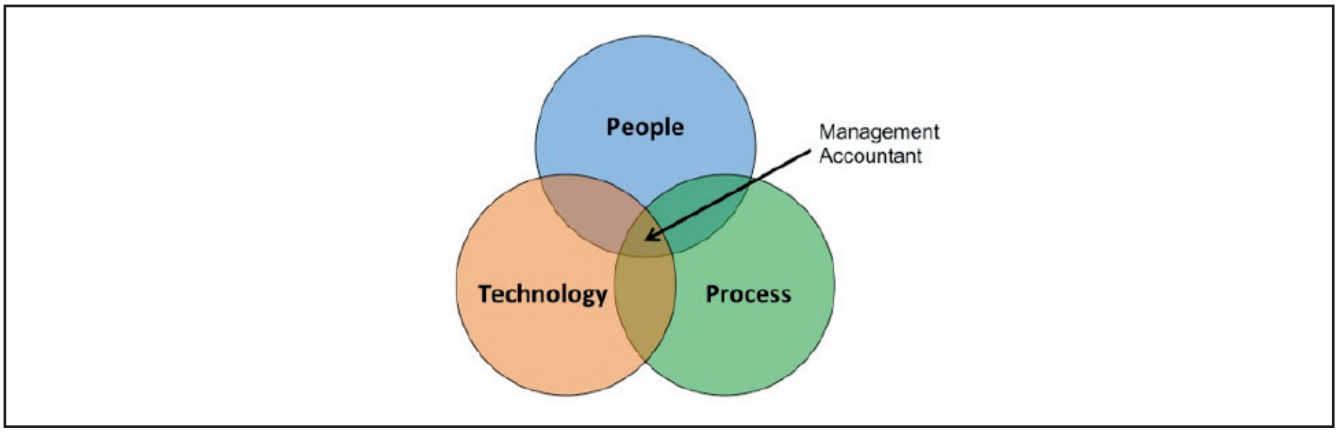


Рисунок 2. Управлінський облік в моделі «Фахівець – Процедури – Технології» [6]

– за місцем виникнення витрат;
– за способом перенесення вартості на продукцію;
– за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат;
– за видами витрат.

Слід зазначити, що класифікація першого ієрархічного рівня дозволяє досягти лише першої цілі управління витратами – їх економії, а вже групування витрат на наступних рівнях з виділенням прямих, зміних, умовно–зміних, постійних витрат може допомогти в оптимізації діяльності підприємства та його структурних підрозділів. Поняття «управління витратами» включає здійснення обліку витрат в розрізі їхніх видів та місць виникнення, а також здійснення постійного контролю рівня витрат з метою зниження загальної суми витрат виробничої, збутової та іншої операційної діяльності підприємства.

Вирішення цієї задачі передбачає цілісність та надійність інформації які вони будуть використовувати для аналізу, порівняння та прийняття рішень, а потім прийняти подальших дій. Облік знаходиться на стику моделі так як передбачає оцінку, внутрішній контроль, контроль за показниками діяльності, бюджетування, оцінка ризиків, звітність, підтримка ефективного управління даними та їх якістю (рис. 2). В основному організація управлінського обліку заснована на повній інтеграції системи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в системі фінансового обліку. Цей варіант виник на етапі становлення промислового обліку і припинив своє існування з виникненням аналітичного управлінського обліку. Слід зазначити, що даний варіант організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції до цих пір діє на вітчизняних підприємствах. З розвитком технологій і процесів управління базами даних, використання інтерактивних «інформаційних панелей» змінила систему внутрішньої управлінської звітності, яка дозволяють менеджерам використовувати агреговані показники які базуються на вихідних елементах, що лежать в основі операцій і подій. Важливо відзначити, що система обліку саме по собі забезпечує логічну систему, щоб перейти від агрегованих сумарних показників, які отримуються до деталей рівня транзакції. Таким чином, система управлінського обліку складається з двох основних елементів: модель (нормативні положення, стандарти, облікова політика) необхідної для підприємства системи управлінського обліку – фактично описаний на папері набір форм управлінської звітності; технічне рішення, що дає змогу впровадити систему управлінської звітності на конкретному підприємстві. Щодо другого елементу, то на практиці підприємству доводиться обирати: скористатися готовими програмними продуктами або створювати власну інформаційну систему, яка б давала змогу реалізувати можливість впровадження систему управлінської звітності. Разом із тим формування зовнішньої звітності базується на даних фінансового обліку і регламентується стандартами фінансової звітності надаються в форматі що потребує змін, як щодо наповнення так і можливості кореляції з додатковою інформацією що отримується користувачами для прийняття інвестиційних та комерційних рішень. Розуміючи, що внутрішні процеси обліку та звітності можуть бути дуже складними і можуть включати в себе безліч успадкованих обліку і планування ресурсів підприємства (ERP) систем, які розосереджені по всьому світу, а також функціонально. У цих випадках користувачі часто покладаються на систему управління фінансового звіту (FRM), який в змозі зібрати всі дані разом і забезпечують представлення управлінських і податкових звітів. Проте звіти для регулюючих органів і для управління підприємством часто генеруються в окремих базах, а також передбачають використання окремих потоків даних. Оскільки регулюючі органи в усьому світі сьогодні все частіше вимагають від компаній виробляти цифрові зовнішні звіти про відповідність вимогам з використанням глобального стандарту технології під назвою XBRL, США недавно сформували центр якості даних, який розробляє керівні принципи і правила перевірки для XBRL стандарту з метою допомогти компаніям подавати послідовно точні фінансові звіти [7].

Висновок

Підхід органів статистики до формування даних статистичної звітності за власною методикою базованій на системі національних рахунків, істотно впливає на достовірність бухгалтерської інформації. Фінансовий облік як основа фіксації наслідків діяльності конкретного підприємства передбачає вивчення стану його засобів, джерел їх утворення та формування фінансових результатів, що дозволяє органам статистики узагальнювати аналогічні показники на рівні національного господарства, формуючи таким чином інформаційну базу для дослідження розвитку світової економіки

за допомогою системи національних рахунків. Відтак перебудова системи звітності з економічних елементів витрат які несуть невідповідність в облікових даних та оцінках на статті витрат за статтями калькуляції шляхом введення управлінського обліку та посилення контролю за структурними підрозділами дозволить отримати відповідні аналітичні дані. Тільки за цих умов бухгалтерський облік зможе виконати всі покладені на нього функції, формуючи звітну інформацію відповідно до всього кола вимог економічної науки та можливість використання співставної інформації як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами.

Список використаних джерел

1. Скрипник М.І. Облікова регламентація планування та калькулювання собівартості продукції на молокопереробних підприємствах / М.І. Скрипник, І.М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – №1(22). – С. 350–355.

2. Степова Т.Г. Інформаційна модель управління витратами / Т.Г. Степова // Тези доповіді Міжнародної науково–практичної конференції (5–6 червня). – Одеса: Пальміра, 2014. – С. 81–83.

3. Нашкерська В.Г. Фінансовий облік / В.Г. Нашкерська. – К.: Кондор, 2005. – 387 с.

4. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук.праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2012. –№1(22). – С. 11–18.

5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

6. Brad J. Monterio., Improving Data Quality: People, Process, Technology[Електронний ресурс]// SF Magazine. – June, 2016. – Режим доступу: http://sfmagazine.com/topic/technology/

7. Trevor S. Harris, Suzanne Morsfield. An evaluation of the current state and future of XBRL and interactive data for investors and analysts // CEASA Columbia Business School [Електрон. ресурс] – December, 2012. – 73 p. – Режим доступу: http://www8.gsb.columbia.edu/

О.В. КОВАЛЬ,
аспірант, Хмельницький університет управління та права

Індустрія програмної продукції: стан, проблеми, шляхи вирішення

Стаття присвячена дослідженню стану індустрії програмної продукції в Україні та визначенню проблем її розвитку. Проведено статистичний аналіз даних Державного комітету статистики, розраховано показники розвитку, проведено структурний аналіз і виявлено основні тенденції розвитку індустрії програмної продукції в Україні. За результатами зазначеного аналізу визначено бажані напрями її розвитку.

Ключові слова: *індустрія програмної продукції, ВВП, доходи, піратство, інтелектуальна власність.*

А.В. КОВАЛЬ,
аспирант, Хмельницкий университет управления и права

Индустрия программной продукции: состояние, проблемы, пути решения

Статья посвящена исследованию состояния индустрии программной продукции в Украине и определению проблем ее развития. Проведен статистический анализ данных Государственного комитета статистики, рассчитаны показатели развития, проведен структурный анализ и выявлены основные тенденции развития индустрии программной продукции в Украине. По результатам указанного анализа определены желательные направления ее развития.

Ключевые слова: *индустрия программной продукции, ВВП, доходы, пиратство, интеллектуальная собственность.*

O. KOVAL,
post–graduate student, Khmelnitsky University of management and law

Industry software products: status, problems, solutions

The article explores the status of software industry in Ukraine and defining problems of its development. The statistical analysis of data from the State statistics Committee, calculates indicators of development, conducts a structural analysis and reveals main tendencies of development of software industry in Ukraine. The results of the mentioned analysis are used for determining desirable directions of its development.

Keywords: *industry software products, GDP, income, piracy and intellectual property.*

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн переконує, що індустрія програмної продукції є двигуном глобального економічного росту. Зростання даного сектору передбачає прямі переваги для держави та економіки: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень і її розвиток.

Проте в даний час існує ряд проблемних питань, що стримують розвиток індустрії програмної продукції в Україні, що і зумовило актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах із розвиненою ринковою економікою приділяється велика увага проблемам розвитку індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження стану, виявлення проблем розвитку індустрії програмної продукції в Україні та надання пропозицій щодо їх вирішення.

 © О.В. КОВАЛЬ, 2016

Виклад основного матеріалу. Сьогодні індустрія програмної продукції забезпечує роботою близько 9 млн. висококооплачуваних кваліфікованих працівників у більше ніж десятки тисяч компаній в усьому світі. Крім того, цей сектор економіки створює зайнятість ще для 21 млн. IT–спеціалістів у різноманітних сферах діяльності. Внесок індустрії у світову економіку становить майже $1 трлн. на рік [1, с. 15].

З метою відображення значущості розвитку індустрії програмної продукції у світі продемонструємо глобальне зростання доходів цієї сфери впродовж останнього десятиріччя (рис. 1).

Дані рис. 1 свідчать, що за період 2005–2014 років доходи сфери індустрії програмної продукції у світі зросли на 62%. Очікується, що у 2016 році індустрія отримає дохід майже в 1,1 трлн. євро. Даний показник відображає стрімке зростання значимості індустрії як для розвитку світового виробництва, так і для подальшого розвитку суспільства в цілому.

Однак обсяг доходів суб'єктів індустрії програмної продукції України не порівнянний з показниками, які демонструють країни – лідери у цій галузі (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що валовий дохід суб'єктів індустрії програмної продукції складає всього 12 млрд. грн. і є в 40 разів меншим у порівнянні з аналогічним показником США у 2014 році, в 25 разів – у порівнянні з Японією, в 22 рази – з Китаєм і в 6,5 раза – з Німеччиною.

Якщо ж розглянути внесок суб'єктів індустрії програмної продукції в структуру ВВП, можна зробити висновок, що і у цьому аспекті Україна програє розвинутим країнам світу (табл. 2).

Незважаючи на це, за результатами міжнародних досліджень Україна входить до п'ятірки світових лідерів за обсягами експорту програмних продуктів, поступаючись Індії, Китаю, Росії. Обсяг експорту програмного забезпечення та IT–послуг досяг $2,3 млрд. у 2014 році, показуючи подвоєння цифр щороку, 80% із даного обсягу припадає на американський ринок [17, с. 15].

В Україні у сфері індустрії програмної продукції станом на 2015 рік функціонує 2470 компаній, в яких працюють 90 тис. осіб. Тільки за період 2011–2015 років кількість працівників зросла в 2,3 раза (рис. 2).

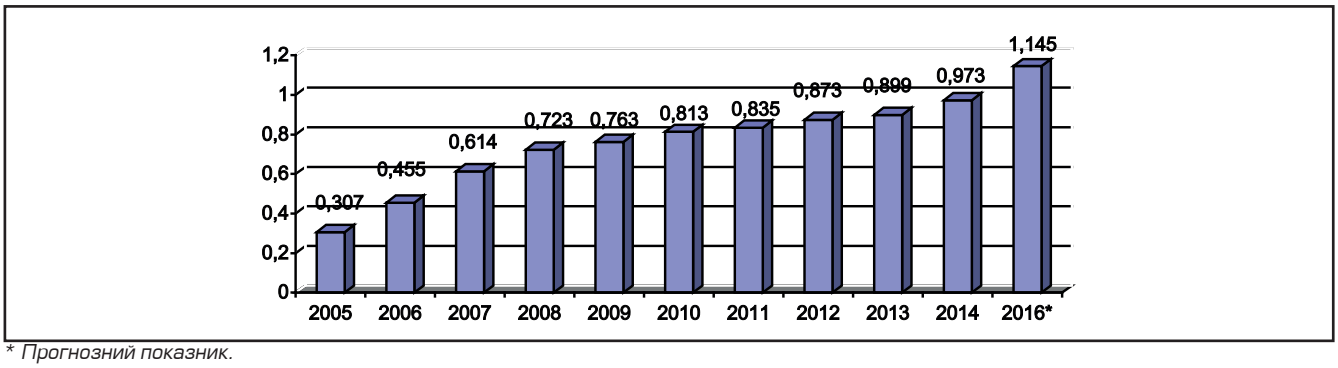
Ця індустрія добре розвинена в Києві, де працевлаштовано більше 46,6% усіх фахівців у сфері розробки програмної індустрії, водночас вона швидко розвивається у Харкові (16,2%), Львові (9,9%), Дніпрі (7,9%), Одесі (5,5%), Вінниці (1,8%), Запоріжжі (1,3%), Миколаєві (1,1%), Івано–Франківську (1,1%), Тернополі й Житомирі (0,8%) та інших містах (0,7%) [18].

Найбільшу частку індустрії програмної продукції займають компанії з кількістю працівників від 10 до 50. На частку компаній до 200 працівників припадає 65,3%.

Українські суб'єкти індустрії програмної продукції пропонують широкий спектр робіт та послуг. До них відносяться практично всі можливі програмні послуги, а саме: розробка програмного забезпечення, веб–розробка, розробка для мобільних технологій, контроль якості та тестування програмних продуктів, аутсорсинг бізнес–процесів, дослідноорозробницька діяльність, IT–косалтинг, управління IT–безпекою та ін.

Досить часто вони пропонують повний комплекс рішень для окремих галузей промисловості. Малі фірми зазвичай зосереджуються лише на кількох послугах, таких як веб–розробка та дизайн, розробка мобільних додатків і тестування, та працюють у багатьох галузях промисловості [8].

Найбільшу частку виконаних робіт індустрією програмної продукції займає аутсорсинг (передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах



** Прогнозний показник.*

Рисунок 1. Динаміка доходів сфери індустрії програмної продукції у світі за 2005–2016 роки, трлн. євро

Джерело: [11].

Таблиця 1. Динаміка обсягів доходів суб'єктів індустрії програмної продукції окремих країн, $ млрд.

Роки	США	Японія	Китай	Німеччина	Україна
2012	450	268,3	212,4	72,4	20,9
2013	470	290,1	240,2	76,1	22,9
2014	490,5	312,7	270,9	79,5	12,23

Джерело: складено за даними [6, 9].

Таблиця 2. Частка суб'єктів індустрії програмної продукції в структурі ВВП, %

Роки	США	Японія	Китай	Німеччина	Україна
2012	**12,4**	**16,7**	**9,6**	**5,4**	**1,23**
2013	**13,3**	**17,1**	**10,2**	**7,1**	**1,24**
2014	**14,1**	**16,9**	**11,2**	**9,7**	**1,54**

Джерело: складено за даними [3].

Рисунок 2. Динаміка кількості працівників індустрії програмної продукції, тис. ос.
Джерело: [18].

субпідряду, угода, за якою робота виконується людьми із зовнішньої компанії, яка зазвичай є також експертом у цьому виді роботи) [7]. У 2015 році на його часку припадає 58,9%, коли на розробку продуктів – 28,5%.

Так, лише за перші три квартали 2015 року у світі було підписано 624 контракти з IT–аутсорсингу на суму $117,2 млрд. [95, с. 5; 96, с. 5; 97, с. 5]. За останні сім років Україна стала одним із найпривабливіших об'єктів для аутсорсингу в Східній Європі, обсяг якого виріс у 4,3 раза [19, с. 46].

У світовому рейтингу виробників програмної продукції Україна посідає 15–те місце [1]. Високий рівень розвитку індустрії програмної продукції України і зростаючу роль на світовій арені підтверджує клієнтська база її суб'єктів. Україну вибрали як один із дослідницько–розробницьких центрів багато світових гігантів, таких як IBM, DELL, Avery Dennison, HomeAway, Boeing, Ericsson, Huawei, Oracle, Siemens та багато інших.

Ці компанії працюють з інноваційними продуктами в кожній відомій галузі, в тому числі у сфері електронної комерції, програмного забезпечення, хмарних технологій, безпеки, охорони здоров'я, фінансів, транспорту, роздрібної торгівлі, телекомунікацій та ін. [8].

Так, тільки за 2014 рік суб'єктами індустрії програмної продукції освоєно капітальних інвестицій у програмне забезпечення та бази даних на суму 2,1 млрд. грн. (1,5% загального обсягу освоєних капітальних інвестицій за видами активів).

Обсяг капітальних інвестицій за видом економічної діяльності «Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг» становив 387,9 млн. грн. (0,65% від загального обсягу капітальних інвестицій).

Обсяг внесених в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становив $1,86 млрд., або 4% від загального обсягу від прямих іноземних інвестицій [5].

Рівень середньої заробітної плати у сфері індустрії програмної продукції становить близько $2166 (включаючи менеджерів). Заробітна плата київських програмістів становить у середньому $2180 на місяць, що на 25% більше їхніх колег з регіонів. Проте, незважаючи на відносно великі зарплати, індустрії не вистачає фахівців.

Така ситуація, на нашу думку, зумовлена економічною та політичної ситуацією в країні. Тільки протягом 2015 року Україну залишили 5% висококваліфікованих працівників.

Загалом сучасні реалії соціально–економічного і політичного розвитку України негативно впливають на розвиток індустрії програмної продукції, яка тільки за 2014 рік скоротилася удвічі – зниження обсягів за різними напрямами оцінюється від 30 до 50% (табл. 3).

Фінансові результати суб'єктів індустрії програмної продукції прийнятні тільки в обробці даних, розміщенні інформації на веб–вузлах і пов'язаній з ними діяльності; веб–порталах.

Але рівень рентабельності всієї діяльності (із врахуванням капітальних і фінансових інвестицій) недостатній для формування інвестиційної привабливості підприємств (табл. 4). Тут слід враховувати наслідки податкової оптимізації, яка приховує реальний рівень прибутковості.

Для українських виробників програмної продукції існують й інші негативні чинники, що стримують розвиток індустрії: недостатній рівень проектного та організаційного менеджменту в українських компаніях, юридична неврегульованість відносин суб'єктів індустрії програмної продукції, недостатній рівень володіння англійською мовою серед фахівців. До того ж «експортоорієнтований» характер розвитку сфери не спроможний забезпечити створення повноцінної самодостатньої індустрії програмної продукції, стимулюючи тільки окремі її складові.

Продаж та підтримка програмної продукції здійснюється безпосередньо розробниками. Програмне забезпечення розповсюджується без придбання ліцензій (проблема «піратства»), що призводить до недоотримання доходів розробниками та ненадходження податків до бюджету країни.

В Україні 69% користувачів комп'ютерів використовують програмну продукцію, отриману з нелегальних джерел, з них 16% користувачів завжди отримують програмне за–

Таблиця 3. Порівняння показників індустрії програмної продукції, $ млн.

Категорія	2013	2014	Зростання
Обладнання	2290	1223	–47%
Програмне забезпечення	305	192	–37%
IT–послуги	320	187	–42%
Захист та зберігання інформації	5,8	8,1	+40%
Всього індустрія програмної продукції	2921	1610	–45%

Джерело: складено за даними [6].

Таблиця 4. Основні показники суб'єктів індустрії програмної продукції

	Роки	Чистий прибуток (збиток)	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств
		млн. грн.	%	%
Видання програмного забезпечення	2010	67,8	9,0	5,4
	2011	80,8	8,0	3,9
	2012	–40,4	–1,0	–3,7
	2013	26,1	4,9	3,2
	2014	–8,1	1,7	–1,2
Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність	2010	33,5	3,9	0,5
	2011	–499,1	3,9	–3,4
	2012	–71,4	4,3	–0,4
	2013	345,9	4,8	2,2
	2014	–77,5	7,2	–0,4
Надання інформаційних послуг	2010	–35,8	2,2	–0,6
	2011	69,4	4,0	1,1
	2012	87,9	0,7	1,0
	2013	87,3	5,5	1,3
	2014	–180,3	0,6	–2,3
Оброблення даних, розміщення інформації на веб–вузлах і пов'язана з ними діяльність; веб–портали	2010	36,3	4,3	1,4
	2011	98,7	5,2	2,6
	2012	83,6	3,5	2,0
	2013	184,9	5,8	4,1
	2014	–85,8	0,8	–1,6
Надання інших інформаційних послуг	2010	–72,1	0,5	–2,1
	2011	–29,3	1,7	–1,3
	2012	4,3	–6,9	0,1
	2013	–97,6	4,8	–4,1
	2014	–94,5	–0,1	–4,1

Джерело: [2].

безпечення із нелегальних джерел (купують піратські диски на ринках або завантажують програми з локальних мереж та Інтернету), а 53% – вчиняють так у більшості випадків. Сьогодні 26% усіх торговельних точок в Україні, які продають програмне забезпечення для комп'ютерів, активно пропонують саме неліцензійне.

За оцінкою Асоціації виробників програмного забезпечення (Business Software Alliance, BSA), рівень піратства в Україні у 2015 році сягнув 82% (у 2014 році він становив 83%, у 2010 році – 86%, у 2008 році – 84%, у 2007 році – 83%) і вивів її на 7–е місце у світі за цим показником. Високий рівень піратства (40% і вище) відзначають експерти в таких містах, як Вінниця, Луганськ, Полтава, Черкаси, Кривий Ріг. (Для порівняння: середній рівень піратства у світі становить 39% й завдає шкоди щорічно більш ніж на $50 млрд. [12].)

В ЄС ситуація з інтелектуальним піратством врегульована. Це дозволяє підіймати питання введення податку на Інтернет (на клік) для захисту віртуального простору країни (Франція), особливо від Google, Facebook. Це також актуально і для України, оскільки більшість ринку пошукових запитів належить іноземним компаніям (Google, Yandex – 90%), а вітчизняним (Meta.ua, Ukr.net, I.ua) – 3% [10]. Але через значне піратство Україна не може ініціювати таких змін оподаткування, і інтернет–гіганти продовжують збагачення без поповнення бюджетів країн, де заробляють. Так, у 2010 році, коли Google через політику залишила ринок КНР, цим скористалася місцева компанія Baidu, яка тепер контролює 80% ринку інтернет–пошуку в КНР, Google – 15,4% [4].

Ще одна не вирішена проблема у розвитку індустрії – інтелектуальна власність на програмні продукти. Недоліки законодавчої бази, невирішені проблеми з авторами і первинними правовласниками програм для ЕОМ (працівниками) призводять до торгівлі «повітрям», введенням в оману. Сьогодні патентні війни захопили IT–корпорації. Протягом 2008–2015 років кількість патентних позовів у сфері індустрії програмної продукції збільшилась на 70%.

Одночасно з цими проблемами існує ще низка інших:

– розповсюджені сірі схеми аутсорсингу (аутстаффінгу), коли іноземна компанія без реєстрації юрособи в Україні набирає фахівців, оплачує реєстрацію їх як фізосіб–підприємців (ФОП), сплачує їх податки, бухгалтерію, офіс, Інтернет, комп'ютери і платить їм по–суті зарплату [99];

– система підготовки фахівців для індустрії програмної продукції.

За даними МОН, кадри для індустрії готують у 148 ВНЗ, загальний ліцензований обсяг студентів – 47 тис. осіб, який реалізується ВНЗ на 1/3.

Щорічно ВНЗ України випускають 16 тис. спеціалістів, з яких лише 4–5 тис. офіційно працевлаштовуються за спеціальністю [13].

Така ситуація зумовлена тим, що сучасна академічна освіта не встигає за реаліями у сфері інформаційних техно–

логій та вимогами ринку праці. Молоді спеціалісти не володіють необхідними практичними вміннями і змушені додатково підвищувати свій професійний рівень.

Окрім того, молоді здебільшого люди в умовах солідарної пенсійної системи мають присвятити значну частку життя утриманню пенсіонерів. Нагальним же для них є утримання сім'ї, питання житла, а не пенсія, на яку вони можливо вийдуть через 30–40 років [4];

– потреба у відмові від пропрієтарного програмного забезпечення та перехід на ПЗ з відкритим кодом доступу. Аналіз витрат тільки на легалізацію програмного забезпечення органів державної влади показує, що в 63% профінансованих проектів інформатизації на закупівлю ліцензійного програмного забезпечення було витрачено 24,1 млн. грн., на закупівлю OEM–версії (примірники програмного забезпечення, які встановлюються на комп'ютер виробником та постачаються разом з комп'ютером) – близько 65 млн. грн., разом – 89,1 млн. грн., а в 2015 році цей показник становив 76,7 млн. грн. Загальна потреба в легалізації програмного забезпечення органів державної влади складає біля 800 тис. примірників. Витрати бюджету на таку легалізації можуть скласти від 400 до 1500 млн. грн. При умові що життєвий цикл пропрієтарного програмного забезпечення становить 5–6 років);

– підвищення комп'ютерної грамотності населення стало проблемою, котра потребує негайного вирішення з боку всіх зацікавлених сторін – державного сектору, бізнесу та суспільства в цілому [1].

Важливе значення для функціонування будь–якої індустрії має стандартизація.

Сьогодні у світі діє близько 100 міжнародних стандартів у сфері індустрії програмної продукції. В Україні діє близько 20 національних стандартів, з яких тільки 12 (ДСТУ ISO/EEC 11411–2002, ДСТУ ISO/ffiC 12119–2003, серія ДСТУ ISO/IEC 15504–2002) відповідають взятим за основу міжнародним стандартам, інші мають мало спільного з міжнародними стандартами, на базі яких вони розроблялися.

Крім того, для 11 національних стандартів (ДСТУ ISO/LEC 12119–2003, серія ДСТУ ISO/LEC 15504–2002) їхні міжнародні аналоги вже замінені на нові. Для міжнародного аналогу національного стандарту для життєвого циклу випущено два доповнення.

Особливе занепокоєння у фахівців із забезпечення якості програмної продукції викликає відсутність національних стандартів у галузі програмної інженерії на модель якості програмних засобів (серія міжнародних стандартів ISO/LEC 9126), на методи і процедури оцінювання програмної продукції (серія міжнародних стандартів ISO/LEC 14598), оцінювання функціонального розміру програмних засобів (серія міжнародних стандартів ISO/LEC 14143), методи виміру функціонального розміру KO/ffiC 19761, KO/ffiC 20926, KO/ffiC 20968, KO/ffiC 24570, документацію користувачів і процеси її створення ISO/LEC 15910, ISO/LEC 18019, на процес менеджменту ризиком та ін.

Таким чином, діючі в Україні стандарти у сфері індустрії програмної продукції за охопленням бізнес–процесів відстають від сучасної міжнародної стандартизації, а процедура прямого введення міжнародних стандартів ISO/IEC в Україні практично не функціонує.

Для впровадження новітніх технологій розроблення програмної індустрії вкрай необхідне введення в дію в Україні серії нових міжнародних стандартів ISO/LEC 15504 для оцінки процесів програмних засобів.

Актуальною також є стандартизація національної термінології у цій сфері. Так, у ДСТУ з термінології існує декілька близьких за значенням термінів з нечітко визначеними характеристиками – програмне забезпечення, програмні засоби, програмний продукт, виріб програмний в автоматизованій системі та ін., що часто призводить до некоректного їх використання [14].

Висновки

Отже, для того, щоб поліпшити нинішню ситуацію в індустрії програмної продукції, що склалася в Україні, необхідним є:

– удосконалення законодавчої бази в сфері індустрії програмної продукції. Зокрема, щодо запровадження державної підтримки розвитку індустрії, стандартизації та впровадження систем якості, запровадження ефективної системи правової охорони програмних продуктів, урегулювання інвестиційної діяльності, особливо в питаннях офшорного програмування;

– створення системи моніторингу індустрії програмної продукції та розробка методики визначення рівня піратської активності у сфері програмного забезпечення;

– запровадження єдиного державного реєстру суб'єктів індустрії програмної продукції, за допомогою якого створюються сприятливі умови для розвитку на основі об'єктивних критеріїв та з урахуванням виконання ними державно важливих завдань;

– створення відкритої онлайнової бази даних вітчизняних виробників програмної продукції та загальнодержавного банку замовлень на її розробку;

– розгляд можливості введення «канікул» для суб'єктів індустрії програмної продукції;

– запровадження пільгового оподаткування для розробників програмної продукції.

З метою підвищення експорту вітчизняної програмної продукції здійснити заходи щодо:

– спрощення процедури відкриття та реєстрації нових підприємств, в тому числі з іноземним капіталом;

– звільнення від експортного мита виробленої продукції та наданих послуг;

– введення пільг за умови придбання засобів виробництва на внутрішньому ринку у частині компенсації ПДВ та звільнення від акцизу.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. Індустрія програмного забезпечення в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку / Андрощук Г. // Інтелектуальна власність. – 2012. – №9. – С. 15–21.

2. Діяльність суб'єктів господарювання: Статзбірник, 2011, 2012, 2013, 2014 Держстатистики України – [Е–ресурс]. – Доступний з: <http: www.ukrstat.gov.ua>.

3. Доля IT в ВВП Украины в прошлом году составила 1,24% [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.unn.com.ua/ru/news /1318416–chastka–it–u–vvp–ukrayini–torik–sklala–1–24.

4. Дульська І.В. Нагальні проблеми розвитку сектору інформаційних технологій України та шляхи їх вирішення [Електрон. ресурс]

/ Дульська І.В. – Режим доступу: http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47080/43208.

5. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2014 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nkrz.gov.ua/images/upload/142/5369 /r165_dod_2015-03-24.pdf.

6. ИТ-рынок: итоги 2014 года, прогнозы на 2015 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://itvesti.com.ua/analitica/blesk-i-nishchetaotechestvennogo-it-rynka-itogi-2014-goda-prognozy-na-2015.

7. Микало О. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О. Микало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – №7. – С. 111-115.

8. Моцок О.В. Роль індустрії програмної продукції у забезпеченні сталого розвитку України: можливості та перешкоди / Моцок О.В. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1683-motsok-o-v-rol-industriji-programnoji-produktsiji-v-zabezpechenni-stalogo rozvitku-ukrajini-mozhlivosti-ta-pereshkodi.

9. Національний інформаційний простір України: проблеми формування та державного регулювання: Аналітична доповідь [Електрон. ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України – Режим доступу: http: //www.niss.gov.ua/articles/1472/.

10. Рейтинг пошукових систем України – [Е-ресурс]. – Доступний з: <Bigmir-Internet (http://index.bigmir.net) >.

11. Сайт аналітичної та фінансової інформації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.statista.com/statistics/268584/worldwide-ict-revenue-since-2005/.

12. Стала відома частка піратського ПЗ в Україні за підсумками минулого року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/376922/stala-vidoma-chastka-piratskogo-pz-v-ukrayini-za-pidsumkamy mynulogo-roku-doslidzhennya

13. Тези доповідей Міжнар. наукового конгресу «Інформаційне суспільство в Україні», м. Київ, 25-26.10.2012 [Е-ресурс] // Режим доступу: <http://www.ua.ictcongress.com.ua>

14. Тулашвілі Ю. Й. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт з дисципліни «Командна розробка програмних проектів» для студентів напряму підготовки 6.040302 «Інформатика»/ Тулашвілі Ю.Й. – Рівне: НУВГП, 2015. – 62 с.

15. Global IT-BPO Outsourcing Deals Analysis 1Q15 Analysis: January to March [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/KPMG-Deal-Tracker/Documents/KPMG%20Deal%20Tracker%20-%201Q15_Final.pdf.

16. Global IT-BPO Outsourcing Deals Analysis 2Q15 Analysis: April to June [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.kpmg.com/IN/en/Issues AndInsights/ ArticlesPublications/KPMG-Deal-Tracker/Documents/KPMG-Deal-Tracker-2Q15.pdf.

17. High-Tech Ukraine software development & IT services: the rise of a tech nation // pre-release version / – 2015. – P. 215. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uadn. net/files/ua_hightech.pdf.

18. IT job market in Ukraine: 2015 in review. / M. Ischenko. – 2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://medium.

19. Romanishyn O. Ukraine: Industries Attractive for Investment / O. Romanishyn // Eastern Europe and Central Asia World Finance Review. – 2015-05. – С. 46-47.

УДК: 658:005.332.7:621(477)

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,
аспірант кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет

Теоретико-методичні основи щодо забезпечення, оцінки та регулювання рівня розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування

Стаття присвячена проблемам забезпечення та налагодження рівня розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування. Досліджено та узагальнено основні теоретичні і методологічні положення розвитку економічної безпеки. Визначено та проаналізовано наявні проблеми, раціональність фінансової, виробничої діяльності, рівень незалежності підприємств та запропоновано методичний підхід до забезпечення, оцінки та регулювання рівня розвитку економічної безпеки саме підприємств машинобудування. Обґрунтовано переваги та ефективність використання запропонованого методичного підходу на підприємствах, розроблено пропозиції щодо напрямів підвищення рівня розвитку економічної безпеки.

Ключові слова: *загальний рівень розвитку економічної безпеки, інтегральна оцінка складових розвитку економічної безпеки, методичні підходи, рівень інтегральної оцінки кожної складової розвитку економічної безпеки, підприємства машинобудування.*

Е.В. ЛЯСКОВЕЦ,
аспирант кафедры финансов и кредита, Запорожский национальный университет

Теоретико-методические основы по обеспечению, оценке и регулированию уровня развития экономической безопасности предприятий машиностроения

Статья посвящена проблемам обеспечения и налаживания уровня развития экономической безопасности предприятий машиностроения. Исследованы и обобщены основные теоретические и методологические положения развития экономической безопасности. Определены и проанализированы имеющиеся проблемы, рациональность финансовой, производственной деятельности, уровень независимости предприятий и предложен методический подход к обеспечению, оценке и регулированию уровня развития экономической безопасности именно предприятий машиностроения. Обоснованы преимущества и эффективность использования предложенного методического подхода на предприятиях, разработаны предложения относительно направлений повышения уровня развития экономической безопасности.

© О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ, 2016

Ключевые слова: *общий уровень развития экономической безопасности, интегральная оценка составляющих развития экономической безопасности, методические подходы, уровень интегральной оценки каждой составляющей развития экономической безопасности, предприятия машиностроения.*

E. LYASKOVETS,
postgraduate student of the Department of Finance and Credit, Zaporizhzhya National University

Theoretical and methodological update on provision, assessment and regulation of level of development of economic safety of the enterprises of mechanical engineering

The article is devoted to problems of ensuring and establishing the level of development of economic safety of the enterprises of mechanical engineering. Investigated and summarized the main theoretical and methodological provisions for the development of economic security. Identified and analyzed the existing problems, the rationality of financial, production activities, the level of independence of enterprises and the methodical approach to welfare assessment and regulation of level of development of economic security of enterprises of mechanical engineering. The advantages and the effectiveness of the proposed methodical approach in the enterprises, developed proposals for ways to improve the level of development of economic security.

Keywords: *the overall level of development economic security, an integrated assessment components of the development of economic security, methodological approaches, the level of the integrated assessment the each component of the development of economic security, enterprise engineering.*

Постановка проблеми. Стабільність економічного розвитку є вагомим чинником для подальшої успішної діяльності підприємств машинобудування. Дана умова пояснюється тим, що саме від розвитку економічної безпеки залежить ефективність діяльності кожного підрозділу підприємства, можливість раціонального розподілу і використання ресурсів та функціонування в цілому. За високого рівня розвитку економічної безпеки керівництво матиме змогу розробляти заходи та методи захисту від загроз зовнішнього і внутрішнього середовища та їх уникнення, протидії, ліквідації негативних наслідків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На нашу думку, досить вагомий внесок у вивчення практичних та методологічних аспектів розвитку економічної безпеки, економічної, фінансової, технологічної, зовнішньоекономічної безпеки, інтегральні показники безпеки у різних сферах діяльності здійснили такі науковці, як М.Д. Домашенко [2, с. 13–15], Т.О. Муренко, В.Ф. Максімова [6, с. 194–195], Т.В. Полозова [7, с. 112–116], Д.Д. Буркальцева [1, с. 107–110], Л.І. Крачок [4, с. 201–202], О.В. Малик [5, с. 264–267].

На сьогодні чимало як вітчизняних, так і зарубіжних вчених здійснили оцінку розвитку економічної безпеки та запропонували способи, методичні підходи до визначення рівня розвитку економічної безпеки. Дані методичні підходи мають як переваги, так і недоліки та розглядаються на рівні держави, регіону, зовнішньоекономічної діяльності, на рівні різних галузей, але меншою мірою розраховуються на підприємствах машинобудування.

Мета статті полягає у проведенні аналізу основних теоретичних і методологічних положень розвитку економічної безпеки, визначенні рівня ефективності діяльності підприємств, дослідженні характерних проблем, які виникають у процесі функціонування, розробці методичного підходу до забезпечення, оцінки та регулювання рівня розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування та обґрунтуванні переваг використання даного методичного підходу в діяльності підприємств.

Методологічною та інформаційною основою виступають наукові праці щодо визначення, прогнозування, оцінки рівня розвитку економічної безпеки, використання та розрахунку інтегрального показника розвитку економічної безпеки, моделювання динаміки рівня фінансової безпеки, навчальні посібники, періодичні видання та електронні ресурси пов'язані з аналізом показників та рівня розвитку економічної безпеки.

При проведенні дослідження використано методи економіко–математичного моделювання, системного аналізу та синтезу, економічного узагальнення, порівняння.

Виклад основного матеріалу. Однією з проблем для створення безпечних умов розвитку є прийняття ефективних управлінських рішень, покращення фінансових результатів кожної сфери діяльності підприємства. Рівень розвитку економічної безпеки залежить від швидкості протидії загрозам зовнішнього середовища та від наявності вільних фінансових ресурсів. Стабільність та безпечність розвитку також визначається рівнем фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, рентабельності та конкурентоспроможності підприємства. Розвиток економічної безпеки є специфічним для кожної галузі, оскільки враховує особливості діяльності, рівень ризику та ефективність прийнятих управлінських рішень. З метою оцінки безпечності розвитку підприємств машинобудування необхідно враховувати складові економічної безпеки та спосіб розрахунку показників і коефіцієнтів відповідних складових.

Варто детальніше розглянути вагомі дослідження проблеми розвитку економічної безпеки деяких вчених. Слід відзначити, що Л.Л. Ковальська, Л.В. Савош [3, с. 89–95] у своєму дослідженні проаналізували рівень безпеки економічного розвитку регіону, розглянули сутність, роль економічної безпеки, проаналізували основні показники безпеки областей України.

А.В. Ружицький [9] розглянув основні проблеми та шляхи налагодження економічної безпеки, проаналізував діяльність служб економічної безпеки та запропонував методи, способи, засади поліпшення їх роботи, способи фінансування, цілі, мету, завдання.

Такі автори, як А.А. Садєков та Т.Б. Хлевицька, проаналізували сутність, значення та запропонували алгоритм визначення економічної безпеки, визначили найвагоміші складові інтегрального показника рівня економічної безпеки [10, с. 149–154]. Був детально розглянутий та обґрунтований кожен етап визначення рівня економічної безпеки та відобразили зв'язок безпеки розвитку з рівнем конкурентоспроможності.

Звичайно зараз існує безліч підходів до оцінки розвитку економічної безпеки, але більшість з них є: трудомісткими та не точними; не враховують особливості діяльності конкретного підприємства; базуються на статистичних даних, які знаходяться в обмеженому доступі; більшість методик базуються на фінансових показниках та не враховують рівень інноваційно–інвестиційної діяльності; для розрахунку використовуються безліч показників та коефіцієнтів, але дана умова не підвищує достовірність розрахунків. У зв'язку з цим, ми вважаємо, що виникає потреба та необхідність у використанні методичного підходу, який сприятиме визначенню рівня розвитку економічної безпеки саме підприємств машинобудування та врахуванню найважливіших сфер діяльності.

Отже, ми пропонуємо методичний підхід до забезпечення, оцінки та регулювання розвитку економічної безпеки саме підприємств машинобудування на підставі удосконаленого інтегрального показника розвитку економічної безпеки, який враховує залежність економічної безпеки від забезпеченості фінансовими ресурсами, обсягів виробництва та збуту продукції, рівня зношеності обладнання, інноваційного, інвестиційного розвитку та ефективності прийняття управлінських рішень керівництвом, що дозволяє протидіяти загрозам ринкового середовища, оцінити безпечність економічного розвитку та визначити способи, методи покращення розвитку в майбутньому.

Даний медичний підхід спрямований на попередження та захист підприємства від загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, а також повинен сприяти налагодженню діяльності, покращенню фінансових показників, процвітанню та розвитку в майбутньому, підвищити рівень фінансової стійкості, конкурентоспроможності, тобто налагодити функціонування підприємства в цілому. Завдяки впровадження даного підходу підприємство ефективно використовуватиме наявні фінансові ресурси, оборотні кошти, збільшить суму прибутку та мінімізує фінансові витрати, протидіятиме кризовим ситуаціям, забезпечить стабільний розвиток.

Таблиця 1. Система показників для аналізу рівня інтегральної оцінки складових розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування

№	Показник	Складова розвитку економічної безпеки
1	2	3
1	Коефіцієнт автономії	Фінансова
2	Коефіцієнт фінансової залежності	
3	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	
4	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	
5	Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	
6	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	
7	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	
9	Коефіцієнт забезпеченості власним засобами	
10	Рентабельність активів	
11	Рентабельність (прибутковість) власного капіталу	
1	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Виробничо–технологічна
2	Коефіцієнт оборотності активів	
3	Фондовіддача	
4	Коефіцієнт виробничої потужності	
5	Коефіцієнт зносу	
6	Фондомісткість	
7	Рентабельність продукції	
8	Коефіцієнт втрат від браку	
1	Коефіцієнт плинності кадрів	Кадрова
2	Коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників	
3	Коефіцієнт співвідношення прийнятих та звільнених працівників	
4	Продуктивність праці	
1	Рентабельність інноваційного доходу	Інноваційно–інвестиційна
2	Витрати на 1 грн. інноваційної продукції	
3	Рентабельність інноваційної активності	
4	Коефіцієнт інвестиційної діяльності	
5	Коефіцієнт співвідношення реальних та фінансових інвестицій	
1	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Збутова
2	Чиста рентабельність продажу	
3	Коефіцієнт своєчасного розрахунку за товари	
4	Відвантаження продукції машинобудування на експорт	
5	Темп росту чистого доходу від реалізації продукції	

Розроблено автором.

Ми вважаємо, що процес оцінки розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування повинен здійснюватися в такій послідовності:

1) збір та обробка інформації, статистичних даних щодо діяльності підприємств машинобудування;

2) вибір та обґрунтування складових розвитку економічної безпеки;

3) визначення та вибір показників і коефіцієнтів для кожної складової розвитку економічної безпеки;

4) формування рівня інтегральної оцінки відповідної складової;

5) формування загального рівня розвитку економічної безпеки;

6) проведення аналізу та розрахунків по підприємству;

7) оцінка рівня розвитку економічної безпеки.

З метою визначення рівня розвитку економічної безпеки необхідно проаналізувати його основні складові. Запропонований методичний підхід включає такі складові розвитку економічної безпеки: фінансову, кадрову, виробничо–технологічна, інноваційно–інвестиційну, збутову. Для аналізу складових розвитку економічної безпеки необхідно використовувати фінансову звітність, а саме дані балансу, звіту про фінансові результати, основні показники, коефіцієнти діяльності тощо. Слід відзначити, що від обраних складових розвитку економічної безпеки залежить достовірність аналізу, оцінка безпечності розвитку підприємства та точність виявлення існуючих загроз. Оцінка складових розвитку економічної безпеки здійснюється на підставі показників, коефіцієнтів які були обрані в процесі дослідження та зображені в табл. 1.

На нашу думку, зазначені показники дають змогу більш ґрунтовно та достовірно проаналізувати і визначити рівень розвитку економічної безпеки кожної складової на підприємствах машинобудування. Рівень інтегральної оцінки визначається для кожної складової розвитку економічної безпеки та відповідно здійснюється за рівнянням, яке має вигляд формули (1):

$$PI_c = \left(\frac{K_1 + K_2 + ... + K_n}{n} \right)^p \quad (1)$$

де PI_c – рівень інтегральної оцінки кожної складової розвитку економічної безпеки;

$K_1...K_n$ – значення показників (коефіцієнтів) відповідної складової розвитку економічної безпеки;

n – загальна кількість показників (коефіцієнтів) для відповідної складової розвитку економічної безпеки;

p – період розрахунку показників (коефіцієнтів) відповідної складової розвитку економічної безпеки.

Здійснивши розрахунок рівня інтегральної оцінки для кожної складової розвитку економічної безпеки, ми маємо змогу визначити загальний рівень розвитку економічної безпеки по підприємству на підставі формули (2):

$$P_{заг.} = PI_{ф.} + PI_{к.} + PI_{в.–т.} + PI_{інн.–інв.} + PI_{з.}, \quad (2)$$

де $P_{заг.}$ – загальний рівень розвитку економічної безпеки;

$PI_{ф.}$ – рівень інтегральної оцінки фінансової складової;

$PI_{інт.}$ – рівень інтегральної оцінки кадрової складової;

$PI_{в.–т.}$ – рівень інтегральної оцінки виробничо–технологічної складової;

$PI_{інн.–інв.}$ – рівень інтегральної оцінки інноваційно–інвестиційної складової;

$PI_{з.}$ – рівень інтегральної оцінки збутової складової.

Розглянемо результати запропонованого методичного підходу в практичній діяльності ПАТ «Мотор Січ» за період 2010–2014 років. За даний період по підприємству розраховано основні показники кожної складової розвитку економічної безпеки. Відповідно до проведеного дослідження можна

Таблиця 2. Аналіз рівня інтегральної оцінки складових розвитку економічної безпеки підприємства ПАТ «Мотор Січ»

Складові безпеки економічного розвитку	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Фінансова	1,23	1,10	1,23	1,32	1,30
Виробничо–технологічна	1,11	0,99	0,94	0,90	0,94
Кадрова	0,87	0,92	0,95	0,96	1,09
Інноваційно–інвестиційна	0,74	0,89	0,79	0,98	1,00
Збутова	0,84	0,70	0,71	0,77	0,75
$P_{заг.}$	0,74	0,63	0,61	0,87	1,00
Складові безпеки економічного розвитку	**Абс. відхил., 2014 рік**				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	
Фінансова	0,07	0,20	0,07	–0,03	
Виробничо–технологічна	–0,17	–0,05	0,01	0,05	
Кадрова	0,22	0,17	0,14	0,12	
Інноваційно–інвестиційна	0,26	0,11	0,21	0,02	
Збутова	–0,09	0,05	0,04	–0,02	
$P_{заг.}$	0,26	0,37	0,39	0,13	
Складові безпеки економічного розвитку	**Відн. відхил., 2014 рік**				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	
Фінансова	5,59	18,10	5,30	–2,01	
Виробничо–технологічна	–15,31	–4,93	0,92	5,20	
Кадрова	25,31	18,01	14,79	12,68	
Інноваційно–інвестиційна	34,84	12,31	26,28	1,85	
Збутова	–10,17	7,16	6,11	–3,02	
$P_{заг.}$	35,72	59,46	63,45	14,74	

Розроблено автором на основі [8].

відзначити, що у 2014 році відбулося зростання кадрової та інноваційно–інвестиційної складових, оскільки значення було вище нормативного показника (табл. 2). Зокрема, у 2014 році кадрова складова становила 1,09, у 2013 році – відповідно 0,96 та у 2012 році – 0,95, тобто частка зростання відносно 2013 року становила 12,68% та відносно 2012 року – на 14,79%. Таке зростання у 2014 році відносно 2013 року пояснюється збільшенням обсягу готової продукції на 132 909 тис. грн., або на 43,3%, загальна чисельність працюючих у 2013–2014 роках становила 27 053 осіб, відбулося зростання кількості прийнятих працівників на 29 осіб.

У 2014 році інноваційно–інвестиційна складова сягнула 1, в 2013 році становила 0,98 та в 2012 році – 0,79, тобто зростання відносно 2013 року було у розмірі 1,85%, відносно 2012 року зросла на 26,28% (див. рис, табл. 2). Дане покращення у 2014 році відносно 2013 року було обумовлене: підвищенням рентабельності інноваційної активності на 12,74%; зростанням коефіцієнта інвестиційної діяльності на 5,04%. Варто відзначити, що відбулося скорочення рентабельності інноваційного доходу у 2014 році відносно 2013 року на 46,8% та подібне зниження є негативним фактором і свідчить про зменшення обсягів інноваційної діяльності.

У межах нормативного значення знаходиться фінансова складова, за якою спостерігалося незначне скорочення у 2014 році відносно 2013 року на 2,01%, оскільки її значення у 2013 році становило 1,32 та в 2014 році відповідно 1,30 (див. рис.). Подібне скорочення є не досить відчутним, оскільки для підприємства в 2014 році у порівнянні з 2013 роком характерним є зростання чистого прибутку на 241 176 тис. грн., чи на 18,28%, підвищення суми власного капіталу на 1 519 887 тис. грн., чи на 16,44%, збільшення суми власних обігових коштів на 1 490 942 тис. грн., чи на 25,89%. Однак у 2014 році відносно 2013 року збільшилася сума позикового капіталу на 3 968 350 тис. грн., чи на 2,15%, проте позитивним також є скорочення суми кредиторської заборгованості на 62,72%. Варто відзначити, що збільшення суми позикового капіталу негативно позначилося на окремих коефіцієнтів, а саме: коефіцієнт концентрації власного капіталу у 2014 році відносно 2013 року знизився на 7,26%; коефіцієнт концентрації позикового капіталу підвищився у 2014 році відносно 2013 року у 1,5 раза.

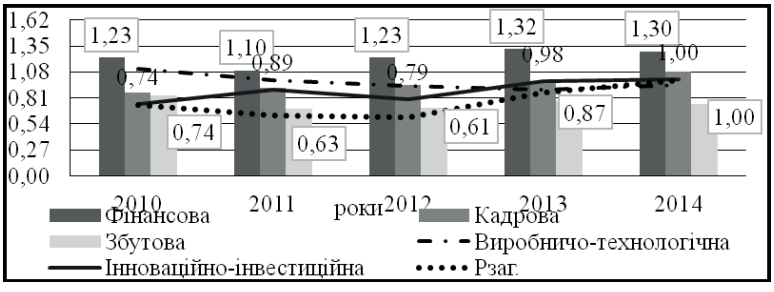
У 2014 році не відповідають нормативному значенню виробничо–технологічна та збутова складові розвитку економічної безпеки. Варто зазначити, що виробничо–технологічна складова у 2013 році становила 0,9 та у 2014 році – 0,94, тобто відбулося зростання на 5,2% і намітилася позитивна динаміка. Подібне зростання зумовлене підвищенням у 2014 році відносно 2013 року суми прибутку від продажу продукції на 1 605 434 тис. грн., або на 44,47%, але одночасно відбулося зростання собівартості реалізованої продукції на 540 764 тис. грн., чи на 10,87%. За виробничо–технологічною складовою у 2014 році відносно 2013 року негативну тенденцію мали: коефіцієнт виробничої потужності скоротився на 16,17%; частка зростання коефіцієнта зносу становила 10,86%; коефіцієнт втрат від браку підвищився на 16,67%.

Що ж до збутової складової розвитку економічної безпеки, то її значення у 2014 році відносно 2013 року скоротилося на 3,02%, у порівнянні з 2012 роком зростання становило 6,11%, відносно 2011 частка зростання становило 7,16, але у порівнянні з 2010 роком відбулося скорочення на 10,17%.

На підставі проведеного аналізу ми можемо відзначити, що у 2014 році відносно 2013 року відбулося підвищення загального рівня розвитку економічної безпеки на 14,74%, оскільки його значення у 2013 році становило 0,87 та у 2014 році – 1,00 (див. рис.). Причиною такого підвищення у 2014 році стало зростання кадрової, інноваційно–інвестиційної складових, покращення виробничо–технологічної складової та незначне зменшення фінансової складової. Однак негативну динаміку у 2014 році мала збутова складова, що потребує прийняття відповідних управлінських рішень та налагодження діяльності з партнерами. Підприємство ПАТ «Мотор Січ» у 2014 році має стійкий рівень розвитку економічної безпеки, в той час як у 2013 році був середній рівень безпеки.

Висновки

Таким чином, діяльність підприємства має тенденцію до покращення, оскільки підвищився рівень економічної безпеки, зменшилося число загроз ринкового середовища, результати фінансової діяльності мають тенденцію до покращення. Однак варто вжити заходів щодо покращення фінансової та збутової складової з метою досягнення високого рівня розвитку економічної безпеки. Ми вважаємо, що запропонований методичний підхід до забезпечення, оцінки та регулювання рівня розвитку економічної безпеки саме підприємств машинобудування є ефективним, раціональним, точним та достовірним, що підтверджують результати проведеного дослідження та його слід використовувати в практичній діяльності підприємств. Саме даний методичний підхід дає змогу точно оцінити загальний рівень наявної на підприємстві економічної безпеки та розробити заходи щодо покращення рівня розвитку, функціонування, результатів діяльності в майбутньому.



Динаміка зміни рівня інтегральної оцінки складових розвитку економічної безпеки ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2014 роках

Розроблено автором на основі [8].

Список використаних джерел

1. Буркальцева Д.Д. Методологія розрахунку інтегральних показників безпеки за сферами економіки [Електрон. ресурс] / Д.Д. Буркальцева // Зб. наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2013. – Вип. 6. – С. 106–111. – Режим доступу до журн.: http://econpapers.repec.org/article/scn032455/15919182.htm

2. Домашенко М.Д. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.Д. Домашенко. – Суми, 2012. – 21 с.

3. Ковальська Л.Л., Савош Л.В. Економічна безпека регіону: оцінка та механізми забезпечення [Електрон. ресурс] / Л.Л. Ковальська, Л.В. Савош // Економічний форум. – 2014. – №4. – С. 89–95. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_4_17.pdf.

4. Крачок Л.І. Методика оцінки та діагностики рівня технологічної безпеки аграрної галузі [Електрон. ресурс] / Л.І. Крачок // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 1. – С. 200–203. – Режим доступу до журн.: http://www.ej.kherson.ua/j

5. Малик О.В. Показники оцінки фінансової безпеки підприємств: критерії та детермінантні характеристики [Електрон. ресурс] / О.В. Малик // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – №5. – Т. – С. 263–268. – Режим доступу до журн.: http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/1183.

6. Муренко Т.О., Максімова В.Ф. Визначення оціночних показників економічної безпеки залізничних підприємств у складі мережевих об'єднань [Електрон. ресурс] / Т.О. Муренко, В.Ф. Максімова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 192–195. – Режим доступу до журн.: http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=36.

7. Полозова Т.В. Графоаналітична модель діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства в контексті економічної безпеки [Електрон. ресурс] / Т.В. Полозова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – №26 (1135). – С. 111–125. – Режим доступу до журн.: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/16478.

8. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2010–2014 роках [Електрон. ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). – 12.10.2015. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/

9. Ружицький А.В. Шляхи забезпечення економічної безпеки [Електрон. ресурс] / А.В. Ружицький // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012. – Вип. 169 (1). – Режим доступу до журн.: http://elibrary.nubip.edu.ua/13717/.

10. Садєков А.А., Хлевицька Т.Б. Конкурентоспроможність та економічна безпека торговельного підприємства: оцінка взаємовпливу [Електрон. ресурс] / А.А. Садєков, Т.Б. Хлевицька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 24. – С. 148–155. – Режим доступу до журн.: http://e-cat.scilib.chnu.edu.ua/

І.О. ТАРАСЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
Н.М. СОЛОВЕЙ,
студентка гр. МгФ-1-15, Київський національний університет технологій та дизайну

Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах невизначеності та ризику

У статті досліджено сутність управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах невизначеності та ризику, визначено роль і значення фінансових ресурсів у діяльності підприємства, вдосконалено схему прийняття економічних рішень у сфері управління фінансовими ресурсами. Обґрунтована необхідність вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами. Запропонована логічна модель управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: *фінансові ресурси підприємства, управляння фінансовими ресурсами, фінансовий потенціал, система контролінгу, логічна модель управління фінансовими ресурсами.*

И.А. ТАРАСЕНКО,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Н.М. СОЛОВЕЙ,
студентка гр. МгФ-1-15, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Управление финансовыми ресурсами предприятий в условиях неопределенности и риска

В статье исследована суть управления финансовыми ресурсами предприятия в условиях неопределенности и риска, определены роль и значение финансовых ресурсов в деятельности предприятия, усовершенствована схема принятия экономических решений в области управления финансовыми ресурсами. Обоснована необходимость совершенствования системы управления финансовыми ресурсами. Предложена логическая модель управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы предприятия, управление финансовыми ресурсами, финансовый потенциал, система контроллинга, логическая модель управления финансовыми ресурсами.*

I. TARASENKO,
Ph.D., professor, Kyiv National University of Technology and Design,
N. SOLOVEY,
student, Kyiv National University of Technology and Design

Financial management of enterprises in the uncertainty and risk

 © І.О. ТАРАСЕНКО, Н.М. СОЛОВЕЙ, 2016

In the article the essence of enterprise financial management under uncertainty and risk, the role and importance of financial resources in the enterprise, improved scheme of economic decision–making in the management of financial resources. The necessity of improving the management of financial resources. The proposed logical model of financial management.

Keywords: *financial resources of the company, management of financial resources, financial capacity, controlling system, the logical model of financial management.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільності економічної і політичної ситуації в Україні і, як наслідок, зростаючих загроз для бізнесу, актуалізується питання створення адекватної системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства є основою стійкого зростання та фінансової стабільності економіки країни. Економіка України, що знаходиться в процесі активної інтеграції у світову економічну систему, стає все більш залежною від зовнішніх ризиків та загроз. Відсутність системи ефективного управління фінансовими ресурсами збільшує рівень підприємницьких ризиків, погіршує фінансовий стан суб'єктів господарювання, зменшує можливості залучення капіталу.

Проблема управління фінансовими ресурсами набуває актуальності ще й тому, що функціонування підприємств в несприятливих зовнішніх умовах призвело до скорочення обсягів підприємницької діяльності, неефективного використання наявних ресурсів, зменшення величини оборотних активів та зростання збитків значної частини підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню проблем управління фінансовими ресурсами підприємства, можна відзначити таких як О.В. Ареф'єва, І.Т. Балатанов, Д.В. Ванькович, В.І. Казакова, Т.Р. Карлін, А.П. Ковальов, М.Н. Крейніна, Л.А. Лахтіонова та ін. Теоретичні аспекти сутності фінансових ресурсів підприємств розглядалися у працях відомих учених: М.Д. Білик, Н.В. Колчіна, М.Я. Коробова, А.М. Поддєрьогіна, М.В. Родіонова. Проте, незважаючи на значну увагу вітчизняних і зарубіжних учених до цієї проблеми, багато її аспектів досі залишаються не дослідженими у зв'язку зі змінами зовнішньополітичної та економічної ситуації в Україні. Недостатньою мірою висвітленим та дискусійним аспектом залишається сучасна методологія фінансового менеджменту, яка становить вагому передумову для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Невирішені раніше частини проблеми. Сучасні ринкові умови господарювання в Україні та активізація підприємницької діяльності потребують нових підходів до формування, розміщення і використання фінансових ресурсів як основи фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання.

З огляду на це завдання формування ефективного механізму управління фінансовими ресурсами потребує першочергового вирішення для забезпечення успішного функціонування будь–якого підприємства – незалежно від розміру, організаційно–правової форми та виду діяльності. Аналіз багатьох наукових праць показав, що науково–методичні підходи щодо формування стратегії управління фінансовими ресурсами потребують оновлення і подальшого розвитку у зв'язку зі складною економічною ситуацією в Україні та несприятливими зовнішніми умовами. Про це свідчить відсутність підходів до обґрунтування єдиної послідовності етапів процесу управління фінансовими ресурсами, методичних рекомендацій, які б комплексно враховували зміни в економічному середовищі, сприяли збереженню бізнесу, запобіганню великих втрат оборотного капіталу підприємств різних видів економічної діяльності.

Метою статті є визначення сутності, розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах невизначеності та ризику.

Виклад основного матеріалу. Однією з найважливіших ланок системи управління підприємством виступає управління фінансовими ресурсами, адже саме вони як найголовніше джерело здійснення господарської діяльності підприємства забезпечують всім необхідним виробничу, наукову, маркетингову діяльність, сприяючи ефективному функціонуванню підприємства в цілому. Економісти–практики й науковці надають безліч визначень поняття «фінансові ресурси». Наприклад, А.М. Поддєрьогін під фінансовими ресурсами розуміє всі грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства, до яких належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі [1]. М.Я. Коробов стверджує, що фінансові ресурси підприємства – це його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства [2, с. 20]. На думку В.М. Родіонової, фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на розширене відтворення і економічне стимулювання працівників [3, с. 15]. О.Є. Гудзь дає визначення фінансових ресурсів як сукупності усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства [8]. Вчені А.В. Чупіс, М.Х.Корецький, В.А. Борисова визначають форму, у вигляді якої фінансові ресурси залучаються до відтворювального процесу та джерела їх формування, зазначаючи: «усі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, поданих у вартісному виразі, є його фінансовими ресурсами» [9]. Отже, під фінансовими ресурсами на сьогодні слід розуміти сукупність власного та позичкового грошового капіталу, який використовується для формування активів підприємства та здійснення виробничо–фінансової діяльності з метою отримання прибутку. Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах – це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Управління фінансовими ресурсами – це система інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів підприємства. А.В. Каширін стверджує, що управління фінансовими ресурсами – це процес впливу на сукупність організаційно–економічних відносин, пов'язаних із залученням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів підприємства на основі принципів самоокупності та самофінансування через джерела, форми і методи фінансування, враховуючи особливості функціонування, з метою ефективного їх використання [6, с. 57]. І.О. Бланк розуміє під управлінням фінансовими ресурсами систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням їх ефективного формування, розподілу та використання в процесі господарської діяльності [7, с. 45].

У процесі управління фінансовими ресурсами забезпечується необхідний попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів. Фінансове планування є однією з найважливіших ланок механізму управління фінансовими ресурсами та фінансової діяльності і відображає багатоманітні грошові відносини підприємства з персоналом, з бюджетом та кредитною системою. Об'єктами планування є доходи підприємства, включаючи нагромадження, взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами, обсяг капіталовкладень, інших форм інвестування фінансових ресурсів, обсяг довготермінових кредитів банків на реалізацію інвестиційних проектів, потреба підприємства у власних обігових коштах і джерелах їх покриття [4].

Ефективну систему управління фінансовими ресурсами підприємства рекомендується будувати дотримуючись принципів [5]: законності управлінських дій; доцільності прийняття рішень у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства; ефективності управлінських рішень; врахування суб'єктами управління кон'юнктури ринку та ризику; максимізації рентабельності.

Завданнями ефективного управління фінансовими ресурсами є: (1) залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах; (2) визначення оптимальної структури фінансових ресурсів; (3) визначення методів раціонального використання фінансових ресурсів підприємства з метою отримання найкращих фінансових результатів; (4) уникнення банкрутства і великих фінансових втрат; (5) лідерство у боротьбі з конкурентами; (6) зростання обсягів виробництва і реалізації; (7) максимізація прибутку; (8) мінімізація витрат.

Виконання кожного конкретного завдання для досягнення поставленої мети в багатьох випадках залежить не лише від системи організації виконання управлінських рішень, а й від системи методів і прийомів, що їх застосовують в процесі їх обґрунтування. Для прийняття рішень щодо ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства застосовують досить різноманітні методи, до яких можна віднести такі: аналіз і синтез, індукція, дедукція, методи асоціацій та аналогій, інтуїтивний метод тощо. У зв'язку з цим необхідно розуміти, що обраний метод залежить не лише від конкретного завдання, яке необхідно виконати, а й від особистих якостей, знань, умінь і досвіду управлінця.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства повинна відображати взаємозв'язок логічної моделі управління фінансовими ресурсами з прийнятними концепціями, методами та механізмами (рис. 1).

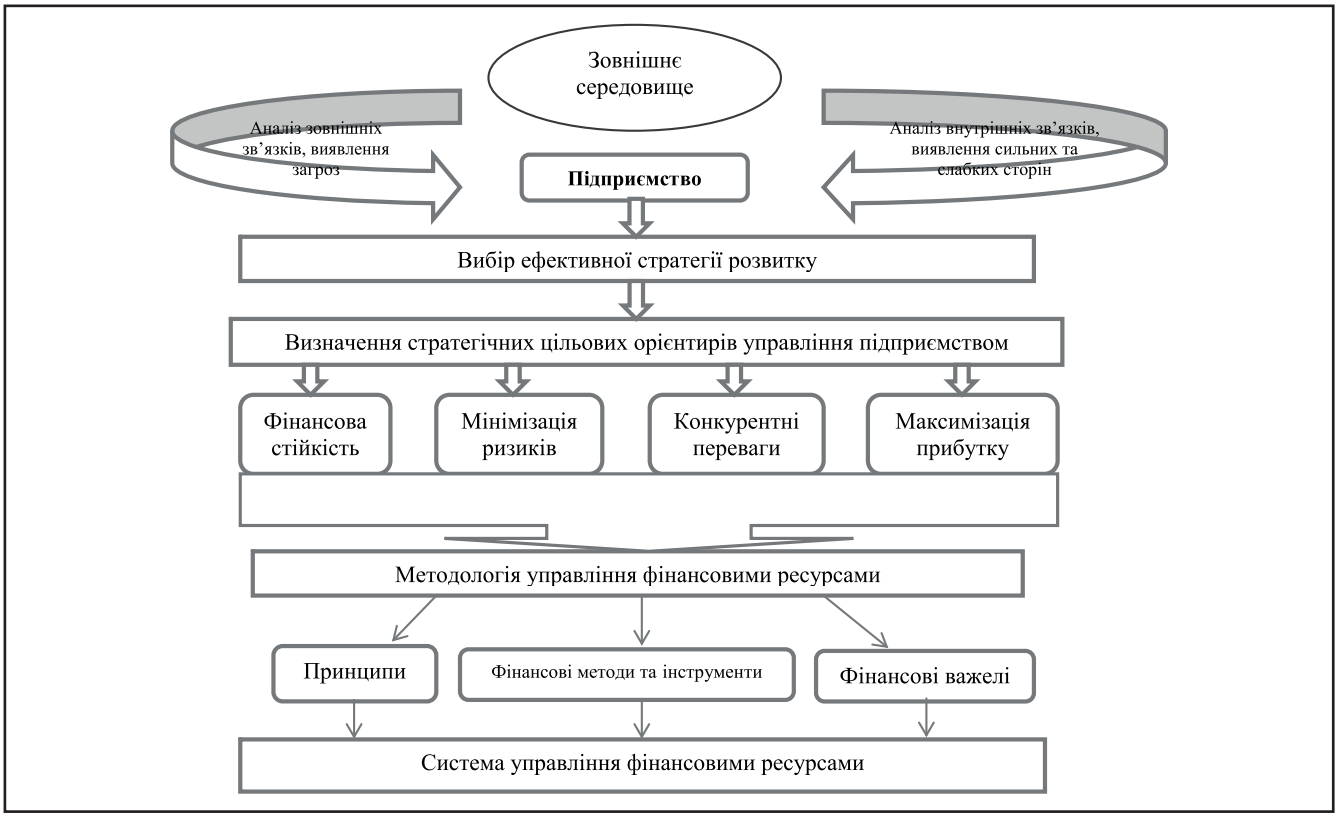


Рисунок 1. Логічна модель управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах невизначеності та ризику

Розроблено авторами за даними [10, 12].

Таблиця 1. Динаміка показників рентабельності операційної діяльності та оборотних активів підприємств з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів у період 2010–2014 років

Рік	КВЕД	Основний вид діяльності	Кількість звітуючих підприємств	Рентабельність операційної діяльності	Оборотні активи, тис. грн.
2010	19	Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	439	3,6	2 217 304,5
2010	19.10.0	Виробництво шкіри	52	3,0	1 461 201,8
2010	19.20.0	Виробництво галантерейних та дорожніх виробів зі шкіри та інших матеріалів	66	–2,4	83 428,0
2010	19.30.0	Виробництво взуття	321	5,0	672 674,7
2011	19	Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	441	6,2	2 178 526,3
2011	19.10.0	Виробництво шкіри	50	5,5	1 306 652,7
2011	19.20.0	Виробництво галантерейних та дорожніх виробів зі шкіри та інших матеріалів	76	14,5	142 406,3
2011	19.30.0	Виробництво взуття	315	5,2	729 467,3
2012	15	Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	410	5,4	2 119 496,8
2012	15.11	Дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра	48	5,3	1 227 804,1
2012	15.12	Виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно–сідельних виробів зі шкіри та інших матеріалів	74	11,4	133 610,8
2012	15.20	Виробництво взуття	288	4,4	758 081,9
2013	15	Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	461	5,1	2 345 545,7
2013	15.11	Дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра	58	2,3	1 100 216,8
2013	15.12	Виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно–сідельних виробів зі шкіри та інших матеріалів	76	11,0	175 035,4
2013	15.20	Виробництво взуття	327	5,3	1 070 293,5
2014	15	Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	400	2,3	2 814 093,6
2014	15.11	Дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра	52	–8,4	1 228 738,1
2014	15.12	Виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно–сідельних виробів зі шкіри та інших матеріалів	68	–0,4	256 139,3
2014	15.20	Виробництво взуття	280	7,5	1 329 216,2

Побудовано авторами за даними [15].

На прикладі підприємств з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів можемо розглянути взаємозв'язок між показниками фінансових ресурсів та рентабельністю їхньої діяльності (табл. 1, 2, 3).

З даних табл. 1–3 можна зробити висновок, що найбільший вплив на рентабельність операційної діяльності має фактор обсягу виробництва (реалізації), вплив якого реалізується через витрати виробництва, оскільки змінні витрати

Таблиця 2. Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємств з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів у період 2010–2014 років

Рік	Рентабельність операційної діяльності	Абсолютний приріст	
		базисний	ланцюговий
2010	3,6	–	–
2011	6,2	2,6	2,6
2012	5,4	1,8	–0,8
2013	5,1	1,5	–0,3
2014	2,3	–1,3	–2,8

Розраховано авторами за даними [15].

Таблиця 3. Динаміка оборотних активів підприємств з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів у період 2010–2014 років

Рік	Оборотні активи, тис. грн.	Абсолютний приріст		Темп (коефіцієнт) зростання		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2010	2 217 304,5						
2011	2 178 526,3	–38778,2	–38778,2	0,982	0,982	–1,75	–1,75
2012	2 119 496,8	–97807,7	–59029,5	0,955	0,972	–4,41	–2.7
2013	2 345 545,7	128241,2	226048,9	1,057	1,106	5,78	10,67
2014	2 814 093,6	596789,1	468547,9	1,269	1,199	26,92	19.98

Розраховано авторами за даними [15].

прямо пов'язані зі зміною цього показника. Зростання обсягу виробництва призводять до збільшення загальної суми витрат виробництва, однак, рівень витратоємності при цьому знижується, оскільки сума постійних витрат виробництва залишається незмінною.

Зі зростанням виробництва до певної межі сума змінних, а відповідно і загальних витрат виробництва зростає, як правило, меншими темпами, що пояснюється наявністю у складі змінних переважно видів витрат виробництва, що мають регресивний характер (це пов'язано з реалізацією резервів більш ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства). Однак починаючи з певного моменту, зростання обсягу виробництва викликає ще більше зростання суми змінних витрат, окрім цього частково і постійних витрат виробництва, в результаті чого темпи зростання загальної суми витрат можуть перевищити темпи зростання обсягу виробництва. Тобто норма прибутку спочатку зростає, а потім знижується [14, с. 323]. Така ситуація пояснюється необхідністю залучення додаткового обсягу ресурсів усіх видів на забезпечення приросту виробництва і реалізації продукції, в результаті чого стрімко зростають постійні витрати, а у складі змінних в цьому періоді починають переважати види витрат виробництва, що мають прогресивний характер. Отже, обсяг прибутку і рівень рентабельності знаходяться у зворотній залежності від величини та рівня витрат виробництва. Збільшення обсягів збуту, як було виявлено вище, не завжди позитивно впливає на рентабельність, проте для більшості випадків таке твердження вірне.

У результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, що по групі підприємств з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів зростання показників рентабельності операційної діяльності спостерігалося протягом 2010–2011 років, після чого у наступні роки (2011–2014) відбувалося зниження рентабельності, незважаючи на зростання фінансових ресурсів підприємств. Це дозволило зробити висновок про необхідність запровадження ефективної системи управляння фінансовими ресурсами підприємства з метою покращення фінансових результатів та уникнення появи несприятливих фінансових ситуацій на підприємствах досліджуваної групи.

Високий рівень залежності фінансових результатів виробничо–господарської діяльності підприємств від безлічі зовнішніх умов та факторів обумовлює необхідність розробки системи управління фінансовими ресурсами, орієнтованої на досягнення як тактичних, так і стратегічних цілей. Для цього необхідно, при ухваленні рішень з управління фінансовими ресурсами, визначити сукупність фінансових показників, що характеризують цільову ефективність їх виробничо–господарської діяльності в умовах конкурентного ринку. Головною метою управління фінансовими ресурсами підприємства є забезпечення максимізації прибутку підприємства в поточному та перспективному періоді.

Прийняття управлінських рішень передбачає забезпечення керівництва підприємства інформацією, необхідною для ухвалення максимально ефективних рішень. Систематичне застосування таких методів управління як аналіз, прогнозування і планування дозволить керівникам підприємства оцінювати вплив рішень, що приймаються, на досягнення поставлених завдань у сфері формування та використання фінансових ресурсів.

Послідовність процесу прийняття рішень з управління фінансовими ресурсами підприємств наведено на рис. 2.

Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, організацію перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контролю за виконання поставлених

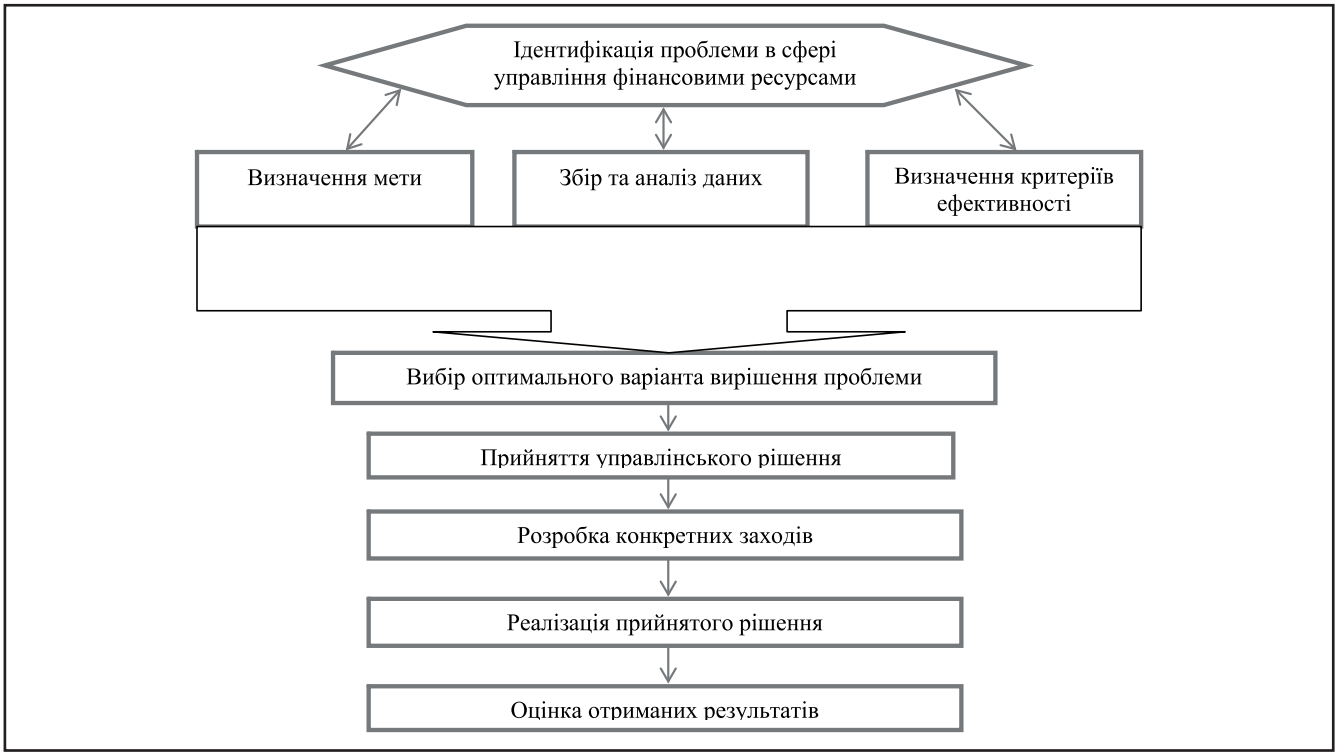


Рисунок 2. Схема прийняття економічних рішень у сфері управління фінансовими ресурсами
Удосконалено авторами за [10, 11].

завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів.

Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно проводити на основі принципів і методів системи контролінгу, яка включає взаємопов'язані між собою підсистеми фінансового й управлінського обліку, планування, аналізу і контролю та дозволяє, з одного боку, планувати діяльність та оцінювати якість рішень і планів, які приймаються, а з іншого, – здійснювати ефективний моніторинг фінансово-економічної діяльності.

Висновки

Отже, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і положення на ринку в сучасних умовах. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, які поєднують у собі досвід професіоналів і певні умови, що складаються в конкретний момент часу і потребують виконання оперативних і стратегічних завдань. Система управління фінансовими ресурсами підприємства являє собою частину загальної системи управління підприємством, а також є сукупністю форм, методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом та фінансовими ресурсами.

Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами є одним із ключових чинників підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності – від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, позиція підприємства на ринку тощо. Для того щоб бути конкурентоспроможним на ринку, потрібно ефективно управляти фінансовими ресурсами. Це обумовлює необхідність їх подальшого наукового дослідження та визначення основних методів управління фінансовими ресурсами підприємства.

Перспективою подальших досліджень є визначення сутності та структури фінансового потенціалу в несприятливих зовнішніх умовах, основним джерелом формування та нарощування якого є фінансові ресурси.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств / Т.В. Безбородова // Держава та регіони. – 2008. – №5. – С. 21–23.

2. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – 2-ге вид. перероб. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.

3. Родіонова О.М. Основи економіки. – Київ: Зодіак-Еко, 1995. – 244 с.

4. Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств / Ю.В. Петренко // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 91–95.

5. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №5. – С. 133–138.

6. Каширин А.В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве / А. В. Каширин // Вестник Академии. – 2009. – №3. – С. 57–59.

7. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л»; ООО «Ольга», 2011. – 768 с.

8. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.

9. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / [Чупіс А.В., Корецький М.Х., Кашенко О.Л. та ін.]; за ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2001. – 404 с.

10. Джерелейко С.Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств [Електрон. ресурс] / С.Д. Джерелейко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf

11. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І.В. Рудченко // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 16–19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Spep_2011_1_5

12. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. / Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, Ю.В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

13. Стратегічне управління фінансами у запитаннях і відповідях: навч.– метод. посібник / укл.: І.Б. Маркович. – Тернопіль: Прінт-офіс, 2014. – 205 с.

14. Лбона Н.О. Управление рентабельностью бизнеса / Лбона Н.О. // Актуальные вопросы экономических наук – 2010. – №16. – С. 105–109.

15. Державна служба статистики України. – [Інтернет-ресурс] – www.ukrstat.org

М.І. СКРИПНИЧЕНКО,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, гол.н.с. з покладанням обов'язків зав. відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
М.В. КУЗУБОВ,
д.е.н., гол.н.с. відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
Г.Ю. ЯЦЕНКО,
к.е.н., н.с. відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Комплекс моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України

За результатами реалізації побудованого у статті комплексу економіко-математичних моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України виявлено, що тенденція до поступового поглиблення проблеми економічних дисбалансів погіршує економічну ситуацію в країні та підвищує ймовірність розгортання економічної кризи. Проведення подібних розрахунків на регулярній основі сприяє можливості завчасного передбачення небезпеки кризи, а результати цих розрахунків можуть бути використані урядовцями для формування системи заходів економічної політики держави та розробки запобіжних заходів щодо стабілізації економічного зростання.

© М.І. СКРИПНИЧЕНКО, М.В. КУЗУБОВ, Г.Ю. ЯЦЕНКО, 2016

Ключові слова: *баланси основних секторів економіки, комплекс економіко–математичних моделей, методи регресійного аналізу, небезпечні економічні дисбаланси.*

М.И. СКРИПНИЧЕНКО,
д.э.н., профессор, член–корреспондент НАН Украины, гл.н.с. с возложением обязанностей завотделом моделирования и прогнозирования экономического развития, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Н.В. КУЗУБОВ,
д.э.н., гл.н.с. отдела моделирования и прогнозирования экономического развития, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Г.Ю. ЯЦЕНКО
к.э.н., н.с. отдела моделирования и прогнозирования экономического развития, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Комплекс моделей мониторинга ключевых макробалансов в экономике Украины

По результатам реализации построенного в статье комплекса экономико–математических моделей мониторинга ключевых макробалансов в экономике Украины выявлено, что тенденция постепенного углубления проблемы экономических дисбалансов ухудшает экономическую ситуацию в стране и повышает вероятность развертывания экономического кризиса. Проведение подобных расчетов на регулярной основе способствует заблаговременному предсказанию возможности кризиса, а результаты этих расчетов могут быть использованы государственными служащими для формирования экономической политики государства и разработки мер по стабилизации экономического роста.

Ключевые слова: *балансы основных секторов экономики, комплекс экономико–математических моделей, методы регрессионного анализа, опасные экономические дисбалансы.*

M. SKRYPNYCHENKO,
doctor of economics, professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine, Principal Researcher with the responsibilities of Head of the Department of modeling and forecasting of economic development, Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences,
M. KUZUBOV,
doctor of economics, Principal Researcher of the Department of modeling and forecasting of economic development, Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences,
H. YATSENKO,
Ph.D. in economics, Research Fellow of the Department of modeling and forecasting of economic development, Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences

Set of models for monitoring key macrobalances in the economy of Ukraine

Based on the developed set of economic–mathematical models for monitoring of key macro balances of the Ukrainian economy, authors have identified that the problem of economic imbalances deteriorates the economic situation in the country and increases the risk of economic crisis. Carrying out such calculations on a regular basis contributes to the crisis prediction. The results of these calculations may be used by officials for the formation of economic policy and the development of measures to stabilize economic growth.

Keywords: *major sectoral balances in the economy, economic–mathematical models, regression analysis techniques, dangerous economic imbalances.*

Постановка проблеми. Створення базових передумов економічного зростання України у поточному році залишається одним з основних пріоритетів розвитку економіки. Так, за даними Указу Президента України «Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна – НАТО на 2016 рік» відтворити економічне зростання планується шляхом досягнення низького рівня інфляції (тобто подолання дисбалансу між сукупним попитом і сукупною пропозицією); стабілізації державних фінансів (значне зменшення дефіциту державного бюджету; хронічних дефіцитів Пенсійного фонду та НАК «Нафтогаз України» тощо); забезпечення стійкості фінансової системи (зокрема, вирішення проблеми валютних розбіжностей, розриву між зобов'язаннями і ресурсною базою банків тощо).

Наявність надмірних дисбалансів, тобто суттєве порушення рівноваги на окремих ринках і в економіці в цілому, є істотним негативним фактором, що перешкоджає довгостроковому зростанню економіки України. За думкою прихильників макроекономічного підходу (зокрема, [1]), існування цих негативних явищ опосередковано впливає на розгортання економічних криз[1], перманентність яких може викликати рецесію та уповільнення економічної динаміки в довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, пов'язані з економічними шоками та дисбалансами, успішно опрацьовують зарубіжні вчені К. Адамс, А. Апокін, Є. Бородушко, М. Бустере, В. Вайт, Л. Григор'єв, Є. Міщенін, Д. Парк, Я. Столярчук, Р. Страуб, М. Фідора та ін., а також українські економісти О. Власюк, Р. Косодій, В. Сіденко, Н. Шелудько, Т. Шемет, Л. Шинкарук, Т. Шинкоренко та інші науковці.

[1] *Так, наприклад, американський економіст, професор Прінстонського університету Пол Кругман та англійський економіст, професор Лондонської школи економіки Річард Лейард вважають одним із джерел глобальної фінансової кризи непомірні позики і кредитування приватного сектору, існування яких призводить до формування штучних бульбашок на фінансовому ринку (як правило, в результаті невідповідності (дисбалансу) між сукупною ринковою вартістю кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території країни (ВВП) і грошовою масою (М2 або М3)).*

Розгляду проблем моніторингу макробалансів країни на основі оцінки розривів ключових макропоказників розвитку основних секторів економіки країни присвячено роботи вітчизняних науковців: І. Крючкової, І. Манцурова, С. Науменкової, Я. Поплюйко, М. Скрипниченко, А. Шустікова та зарубіжних науковців – Г. Вонга, П. Гарсія, Л. Карренца, Г. Контрераса, А. Піна, Ф. де Сімоне, А. Поршакова та інших.

Аналіз публікацій дозволяє зробити висновок про необхідність моніторингу ключових макроекономічних балансів України з метою виявлення проблем соціально-економічного розвитку.

Мета статті полягає у розробці та реалізації комплексу економіко-математичних моделей оцінки розривів макропоказників у балансах основних секторів економіки України (реальний, грошовий, зовнішній, бюджетний).

Виклад основного матеріалу. Формалізація рівня/величини відхилення від стану рівноваги можлива на основі використання системи показників економічної статистики – статистики макроекономічних балансів. У науковій і аналітичній літературі з проблем макроекономічного розвитку виокремлюють основні макроекономічні баланси за чотирма умовними макросекторами економіки (реальний, грошовий, зовнішній, бюджетний). Системну організацію цих макроекономічних балансів (система національних рахунків, монетарний огляд, бюджет, платіжний баланс) можна розглядати, принаймні, з двох позицій: (1) з позицій бухгалтерського обліку (як національних, так і міжнародних стандартів) (така організація балансів характеризується технічною збалансованістю, тобто нульовим сальдо)[2]; (2) з позицій законів та принципів функціонування і розвитку рівноваги сучасної ринкової системи (тобто аналіз макробалансів через призму економічної теорії). І якщо відповідно до першої позиції наприкінці звітного періоду (квартал, рік) наявність балансуючої статті або існування рівноваги між записами, що відносяться до ресурсів та джерел їх утворення забезпечує нульове сальдо зазначених чотирьох макроекономічних балансів, то саме на основі врахування випадкових порушень ринкової рівноваги[3] між попитом на ресурси і їх пропозицією можлива ідентифікація небезпечних трендів розвитку економіки країни. І хоча рівновага між попитом і пропозицією виникає як окремий випадок їх постійної нерівноваги, збільшення розбіжності між ними інтерпретується як економічна криза.

Базовою моделлю економічної рівноваги реального сектора економіки є модель AD–AS. Ця модель визначає рівноважні значення агрегованих обсягів попиту (AD) й пропозиції (AS) залежно від рівня цін товарів та послуг на внутрішньому ринку країни [5]. Відсутність рівності між сукупним попитом і сукупною пропозицією представляє собою відхилення від траєкторії рівноважного розвитку, тобто дисбаланс між сукупним попитом і сукупною пропозицією.

Сукупний попит являє собою сумарний попит на всю кінцеву продукцію та послуги, вироблену в суспільстві і визначається сукупними витратами. В структурі сукупного попиту виділяють: попит на споживчі товари і послуги (*C*); попит на інвестиційні товари (*I*); попит на товари і послуги з боку держави (*G*); чистий експорт – різниця між експортом та імпортом (*NX*). Таким чином, сукупний попит можна виразити формулою: $AD = C + I + G + NX$.

Для оцінки сукупної пропозиції в дослідженні застосовано підхід виробничої функції (ВФ), зокрема побудовано функцію з постійною еластичністю заміщення (*CES*) та функцію Кобба–Дугласа [6]. Як відомо, цей підхід базується на теорії довгострокового зростання, основна його ідея полягає у поясненні економічного зростання у довгостроковій перспективі динамікою факторів виробництва: праці (L_t) та основних засобів (K_t), і саме їх враховано при обчисленні фактичного та потенційного рівня ВВП:

$$L_t = POP_t \cdot (1 - u_t)^4 \quad (1)$$

де POP_t – економічно активне населення; u_t – рівень безробіття, та

$$K_{t+1} = (1 - \delta_t) \cdot (K_t + Investment_t) + Add_Inv_t, \quad (2)$$

де K_{t+1}, K_t – вартість основних фондів у період (t+1), *t*; δ_t – норма амортизації; $Investment_t$ – валове нагромадження; Add_Inv_t – балансуючий компонент, що дозволяє врівноважити вартість основних засобів у періодах *t* та (*t*+1).

Щодо значень таких складових фактору праці L_t як рівень безробіття u_t та кількість економічно-активного населення POP_t, для їх врахування, в дослідженні використано фактичні статистичні дані Державної служби статистики України за 2000–2015 роки[5].У свою чергу, для моделювання інших складових фактору праці L_t $(PART_t)$ та фактору капіталу K_t $(Investment_t, Add_Inv_t)$ обрано інструментарій *ARIMA* – моделей, необхідною умовою застосування яких є стаціонарність часових рядів. Для визначення порядку *p* та *q* *ARMA(p, q)* – моделі застосовано процедуру Хеннона та Ріссанена. Дана процедура складається з певних послідовних етапів. На першому етапі, слідуючи вимозі найменшого значення *AIC*, визначається порядок авторегресійної складової процесу (*p*). На другому етапі, враховуючи умову найменшого значення інформаційного критерію Шварца (*SIC*), визначається порядок складової ковзного середнього *q*, тобто проводиться специфікація $ARMA(p;q)$ – процесу. Третій крок полягає у оцінюванні *ARMA*–моделі, для чого використовується нелінійний метод найменших квадратів або метод максимальної правдоподібності. На останньому кроці проводиться тестування побудованої моделі. Причому модель можна вважати остаточною, якщо залишки (помилки) є білим шумом.

Відомо, що досить часто неможливо відразу визначити *ARMA*–модель, яка найкраще відображає наявні дані, тому на стадії оцінки тестуються декілька моделей. В дослідженні найкраща модель обиралася за такими критеріями: (1) значення коефіцієнта детермінації; (2) точність прогно-

[2] *Система національних рахунків (СНР) представляє собою сукупність взаємопов'язаних економічних показників і класифікацій, які використовуються для опису та аналізу економічних процесів і явищ на макрорівні. СНР ґрунтується на бухгалтерському принципі подвійного запису та існує у вигляді сукупності балансів, що відображають у формі агрегатів рух товарів, ресурсів, доходів і витрат між суб'єктами національної економіки, тобто в основу СНР покладено концепцію господарського кругообігу [2; 3; 4].*

[3] *Ринкова рівновага представляє собою стан ринку, при якому попит та пропозиція збалансовані на певному рівні ціни. Ця рівновага є найбільш дослідженим в літературі видом економічної рівноваги, яку ототожнюють із збалансованістю ключових макроекономічних показників.*

[4] *В науковій статті А. Піна [7] додатково враховано показник, який характеризує рівень участі населення (labour force participation rate) $PART_t$, тобто $L_t = POP_t.PART_t \cdot (1 - u_t)$. За результатами проведених в статті розрахунків з урахуванням $PART_t$ встановлено, що для вітчизняної економіки значення цього показника є близьким до одиниці, що і обумовило вигляд рівняння (1).*

[5] *Прийнято, що потенційний рівень безробіття дорівнює 3%, оскільки деякі форми безробіття (фрикційна, структурна) принципово не переборні.*

зів; (3) статистична значущість коефіцієнтів регресії; (4) відповідність залишків «білому шуму»; (5) інформаційні критерії. Всі розрахунки реалізовані у програмах *MS Excel, SAS Enterprise Guide 4.2, E–Views 6.0*.

Складові *PART* та *Investment*. Аналіз графіку часового ряду, діаграми розсіювання, а також дотримання критеріїв вибору найкращої моделі засвідчили доцільність моделювання тенденції часового ряду *ln(PART)* за допомогою *ARMA*(1,1) (з урахуванням часового тренду). Для моделювання тенденції ряду «Валове нагромадження, млн. грн.» (*Investment*) обрано модель, що включає лагове значення залежної змінної, лагове значення залишків та дві фіктивні змінні d_1, d_3. Для побудованих моделей виконуються передумови класичного регресійного аналізу, зокрема залишки є випадковими нормально розподіленими величинами.

Ставка знецінення (амортизації). Відповідно до пп. 14.1.3 Податкового кодексу України, під терміном «амортизація» розуміють систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [8]. Для даного дослідження значення норми амортизації δ встановлено на рівні 8%. Виходячи з аналізу літературних джерел, зокрема [9; 10] така досить груба оцінка норми амортизації є допустимою, адже альтернативні пропозиції щодо значень норми амортизації (ставки знецінення) не призводять до результатів, що значно відрізняються один від одного.

Складова «балансуючий компонент» (Add_Inv_t). Виходячи з існуючих в українській статистиці макропоказників, можна стверджувати, що поточна (переоцінена) вартість основних фондів у періоді (*t+1*) має дорівнювати сумі залишкової вартості основних фондів у періоді *t* та валового нагромадження. Проте, через статистичну переоцінку Державною службою статистики України поточної вартості основних фондів дана рівність не досягається. Тому, на основі статистичних даних первісної (переоціненої) вартості основних засобів, статистичних даних валового нагромадження та суми амортизації автором розраховано часовий ряд значень («балансуючий компонент»), що дозволяє збалансувати остаточну вартість основних засобів у періоді *t* з первісною вартістю основних засобів у періоді (*t+1*).

Для моделювання часового ряду Add_Inv_t обрано модель *ARMA*(0,1) (з урахуванням лінійного тренду), адже для неї виконуються умови статистичної значущості змінних, нормальності розподілу залишків, відсутності в залишках нелінійних ефектів (зокрема, *ARCH*–ефектів).

На основі обраних моделей часових рядів $\ln(PART_t)$, $\ln(Investment_t)$, $\ln(Add_Inv_t)$, автором обчислені фактичні значення факторів виробництва («праця» та «капітал»). Для оцінки потенційних рівнів фактора «праця» та фактора «капітал» в вітчизняній економіці, часові ряди змінних, що входять до рівнянь (1) та (2), змодельовані за допомогою моделей авторегресії і ковзного середнього та згладжені *HP*–фільтром.

За результатами проведених експериментальних розрахунків отримано наступний вигляд ВФ CES для економіки України:

$$Y_t = 0{,}818 \cdot \left[0{,}95 \cdot \left(K_t \right)^{-0{,}718} + 0{,}05 \cdot \left(L_t e^{0{,}032 \cdot t} \right)^{-0{,}718} \right]^{1/(-0{,}718)}. \quad (3)$$

Тоді як потенційний рівень ВВП $\left(Y_t^*\right)$ (Y_t^*) оцінено за формулою:

$$Y_t^* = 0{,}820 \cdot \left[0{,}95 \cdot \left(K_t^* \right)^{-0{,}718} + 0{,}05 \cdot \left(L_t^* e^{0{,}065 \cdot t} \right)^{-0{,}718} \right]^{1/(-0{,}718)}, \quad (4)$$

де, K_t^* – потенційний рівень фактора «капітал»;

L_t^* – потенційний рівень фактора «праця».

Підтвердженням прийнятності функції CES (рівняння (3)) для оцінки реального ВВП країни є значення середньої помилки апроксимації, яке склало 6,41%, що свідчить про високу точність прогнозу.

Важливе значення у встановленні рушійних сил або локомотивів зростання економіки держави має виявлення джерел приросту ВВП. На підставі макроекономічної ВФ загальний приріст виробництва Δy умовно можна розкласти на складові, економічний зміст яких слід інтерпретувати наступним чином: приріст, отриманий за рахунок приросту витрат ресурсу (екстенсивна складова); приріст, отриманий за рахунок приросту ефективності використання ресурсу (інтенсивна складова); приріст, отриманий за рахунок взаємодії приростів кількості та ефективності використання ресурсу (спірна складова).

У випадку ВФ *CES* обчислення значень наведених вище приростів здійснено на основі апроксимації темпів зростання потенційного ВВП (*Y**) через множення складових функції *CES* (факторів виробництва *K*, *L*, впливу науково–технічного прогресу (НТП), загальної факторної продуктивності) на еластичності. При цьому, технічний прогрес (η) і фактор «праця» помножуються на еластичність випуску за працею $\left(\varepsilon^{Y,L}\right)$, еластичність, на яку помножується потенційна загальна факторна продуктивність $\left(\gamma^*\right)$ дорівнює 1, фактор «капітал» помножується на еластичність випуску за капіталом $\left(\varepsilon^{Y,K}\right)$. Еластичність не є постійною, і її слід оцінювати в момент часу (t–1). В результаті розрахунків отримаємо:

$$\Delta y_t^* \cong \left[\Delta \ln \gamma_t^* + \varepsilon_{t-1}^{Y,L} \eta \right] + \varepsilon_{t-1}^{Y,K} \Delta k_t^* + \varepsilon_{t-1}^{Y,L} \Delta l_t^*. \quad (5)$$

де $\varepsilon_{t-1}^{Y,K} = \delta \left(\frac{\gamma_{t-1}^* K_{t-1}}{Y_{t-1}^*} \right)^{\rho}$; $\varepsilon_{t-1}^{Y,L} = (1-\delta) \left(\frac{\gamma_{t-1}^* L_{t-1}^* e^{\eta(t-1)}}{Y_{t-1}^*} \right)^{\rho}$;

k_t^* – натуральний логарифм потенційного рівня фактора «капітал» *K*;

Δl_t^* – натуральний логарифм потенційного рівня фактора «праця» *L*.

Розкладання повного приросту функції *CES* на складові дозволило визначити приріст ВВП за рахунок приросту: екстенсивних факторів – витрат капіталу (основних засобів) і витрат праці (фонду робочого часу), а також інтенсивних факторів – загальної продуктивності факторів виробництва (ЗПФВ) як ефективності використання ресурсів виробництва. В окремі періоди внесок фактора «праця» є від'ємним через скорочення зайнятості (передусім, зниження чисельності населення, скорочення середньої тривалості життя в Україні тощо). Незважаючи на зазначене, внесок ЗПФВ в приріст ВВП залишається вагомим, що свідчить про переважання інтенсивного типу розвитку стосовно, передусім, фактора витрат праці.

У цілому за ВФ *CES* визначено, що економічна динаміка в Україні характеризується взаємодією як екстенсивних факторів (кількісного збільшення ресурсів виробництва), так й інтенсивних (підвищення якості ресурсів виробництва), при–

чому економічне зростання протягом періодів 2000–2008 та 2010–2013 років в Україні забезпечувалося переважно взаємодією екстенсивних факторів.

Оцінка параметрів даної ВФ на основі складних методів регресійного аналізу обумовлює необхідність підтвердження істинності наукових напрацювань. Тому в статті пропонується перейти до аналізу окремого випадку функції *CES*, а саме до ВФ Кобба – Дугласа, простота функціональної форми якої спрощує процедуру розрахунку внеску сукупної продуктивності факторів, а також факторів виробництва у приріст продукту, а також їх внесок у розрив між реальним і потенційним ВВП.

У результаті логарифмічного перетворення методом найменших квадратів отримано оцінки параметрів виробничої функції Кобба – Дугласа: у припущенні постійної віддачі на масштаб (модель А[6]) і без урахування даного припущення (модель В[7]). При розрахунку потенційного ВВП використано згладжені HP–фільтром часові ряди змінних.

Внесок первинних факторів виробництва (основний капітал, робоча сила) у динаміку потенційного ВВП України, а також у динаміку розриву ВВП, тобто відхилення реального ВВП від його потенційного рівня визначено через знаходження перших різниць попередньо прологарифмованих рівнянь, якими описується виробнича функція. З проведених розрахунків слідує, що приріст забезпечується, головним чином, фактором виробництва «капітал». Подальший аналіз специфікованої ВФ Кобба – Дугласа дозволив виявити джерела розриву випуску. Зокрема, встановлено, що основним джерелом розриву між реальним і потенційним ВВП в вітчизняній економіці є розрив між реальним та потенційним рівнем фактора «капітал», а також розрив між потенційним рівнем безробіття (3%) і рівнем безробіття за методологією МОП (у віці 15–70 років, у % до економічно активного населення відповідної вікової групи).

Результати оцінки потенційного ВВП України на основі різних варіантів моделі ступеневої виробничої функції (ВФ *CES*, ВФ Кобба – Дугласа з постійною віддачою від масштабу та ВФ Кобба – Дугласа із спадною віддачею від масштабу) і виявлення значного відхилення реального ВВП від його потенційного рівня (рис. 1) дають підстави стверджувати, що економіка України має певний надлишок економічних ресурсів. Так, аналітичні оцінки показали, що за період 2000–2015 років відхилення між «повним» обсягом основних засобів та їх фактичним значенням складає у середньому 12,22%, а між потенційним і фактичним фондами заробітної плати – 5,71%.

Результати порівняльного аналізу побудованих кривих сукупного попиту (ВВП у постійний цінах 2007 року) і сукупної пропозиції (оцінка ВВП за виробничою функцією) засвідчили, що впродовж 2000–2008 років українська економіка демонструвала тенденцію зростання, сукупний попит перевищував сукупну пропозицію (рис. 2), що й стимулювало імпорт (у тому числі за рахунок підвищення кредитної активності населення). У 2009–2015 роках унаслідок світової фінансової кризи в Україні спостерігалися рецесійні процеси, відбулося зниження сукупного попиту в результаті спаду купівельної спроможності населення. Отже, після 2008 року нагальною в країні стала проблема підвищення рівня сукупного попиту. Для обґрунтованого пояснення чинників, якості та характеру сукупного попиту, звернемося до розгляду всіх його компонент – споживчого, інвестиційного та зовнішнього попиту.

За даними Державної служби статистики України, до 2004 року рушійною силою зростання сукупного попиту був експорт, у період між 2005 і 2013 роками найвищими темпами зростання характеризувалися кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, що стало наслідком стрімкого зростання соціальних видатків, що при відносно низьких темпах інфляції привело до зростання реальних наявних доходів населення, реальної заробітної плати, а також до значного розширення обсягів кредитування населення. Підвищення питомої ваги споживчих витрат відбувалося переважно на фоні скорочення валового нагромадження основного капіталу, браку новітніх технологій та нових потужностей для виробництва сучасних побутових товарів масового попиту. Зазначене пояснює виявлений вище дисбаланс між сукупним попитом та сукупною пропозицією в реальному секторі економіки України у 2001–2008 роках. У 2014–2015 роках спостерігається негативна тенденція зниження реального ВВП (і відповідно його складових), при цьому головною складовою скорочення обсягів ВВП є зниження валового нагромадження (–29,2% за результатами 2014 року). За статистичними даними 2000–2015 років (рис. 2), у прогнозному періоді 2016–2017 років

[6] $Y_t = 0,378 \cdot K_t^{0,905} \cdot L_t^{0,095}$.
[7] $Y_t = K_t^{0,821} \cdot L_t^{0,114}$

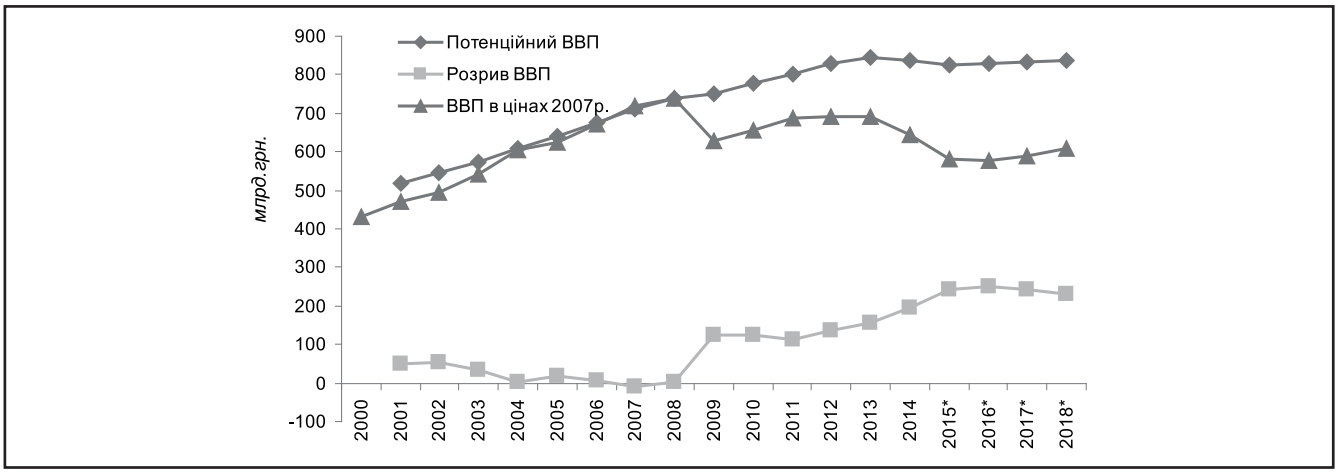


Рисунок 1. Динаміка потенційного ВВП і розриву ВВП за ВФ Кобба – Дугласа зі спадною віддачею від масштабу
** Оцінка.*

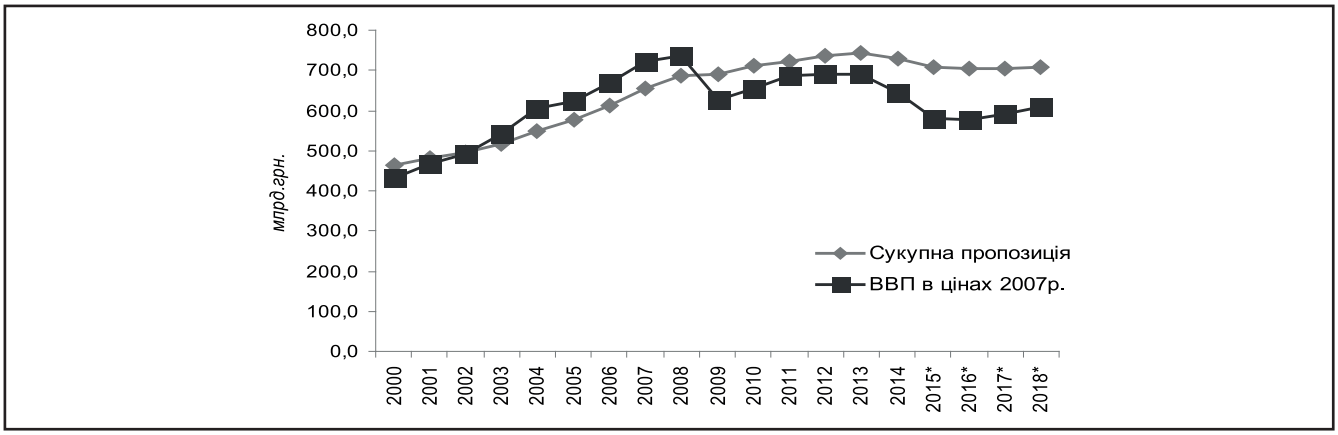


Рисунок 2. Динаміка розриву рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією (за ВФ Кобба – Дугласа зі спадною віддачею від масштабу) в Україні

** Оцінка.*

очікується поглиблення розбалансованості реального сектора. Скорочення дисбалансу між сукупним попитом та сукупною пропозицією слід очікувати не раніше 2018 року.

Модель AD–AS не дає наочної картини того, що є причиною відхилення економіки від рівноважного стану, і як можна шляхом регулювання обсягів державних витрат привести економіку до стану рівноваги в умовах повної зайнятості. Модель «Кейнсіанський хрест» дозволяє виявити причини, що породжують рецесію або інфляцію в реальному секторі, і дає інструментальні підходи до регулювання економіки.

Кейнсіанська модель підтримки рівноваги заснована на застосуванні активної регуляторної економічної політики держави, що обумовлено певною недосконалістю ринкових важелів. Ця економічна політика пов'язана зі зміною державних видатків, системи оподаткування і проявляється в розрахунку мультиплікатора державних витрат та податкового мультиплікатора. Мультиплікатор державних витрат показує, у скільки разів зростає доход при збільшенні державних витрат на одну одиницю[8]. У свою чергу, податковий мультиплікатор показує, на скільки одиниць зміниться сукупний доход у відповідь на зміну податків на одну одиницю[9]. Алгебраїчно доводиться, що мультиплікативний ефект від скорочення податків слабший, ніж при збільшенні державних витрат. У результаті зміна державних витрат характеризується сильнішим впливом на величину доходу і споживання у порівнянні із зміною податків. Зазначена різниця визначальна при виборі інструментів бюджетно–податкової політики, від способів, форм і методів реалізації якої залежить насамперед стан забезпечення платоспроможності держави.

Бюджетно–податкова політика визначає стан бюджетного сектору країни (дефіцит, рівновага, профіцит). Бюджетний дефіцит та бюджетний профіцит є формалізацією рівня дисбалансу у бюджетному секторі, тоді як рівновага встановлюється в умовах збалансованості державних видатків[10] та державних доходів[11], необхідних для фінансування цих видатків.

На основі статистичних даних, отриманих з офіційного сайту Міністерства фінансів України, проаналізовано динаміку дефіциту зведеного бюджету України протягом 2007–2015 років. Так, зведений бюджет України за 2007 рік виконано з дефіцитом у сумі 7671,4 млн. грн., у 2008 році – у сумі 14183,1 млн. грн., у 2009 році – у сумі 37258,1, за 2010 рік – у сумі 64684,9; у 2011 році – у сумі 23057,9 млн. грн.; у 2012 році – у сумі 50785,7 млн. грн.; у 2013 році – у сумі 63590,3 млн. грн.; у 2014 році – у сумі 72030,5 млн. грн.; у 2015 році – у сумі 30898,2 млн. грн. Зазначимо, що згідно з [12] прогнозисти вважають, що у середньостроковому періоді видатки бюджету перевищуватимуть доходи (усереднене значення сальдо зведеного бюджету складе «мінус» 3,1% від ВВП у 2017 році (з мінімальним значенням – «мінус» 4,5% від ВВП) та –2,4% від ВВП у 2018 році (з мінімальним значенням – «мінус» 4,5% від ВВП).

Для статистичного аналізу бюджетної сфери застосовано множинний кореляційно–регресійний аналіз та побудовано рівняння регресії (6), що характеризує зв'язок сальдо доходів та видатків зведеного бюджету України з основними макроекономічними показниками:

$$Y = \underset{-7,68}{-7,75}\cdot X_1 + \underset{6,03}{7,34}\cdot X_2 + \underset{1,08}{0,26}\cdot X_3 - \underset{-10,16}{0,65}\cdot X_4 + \underset{0,21}{0,04}\cdot X_5 - \underset{-0,44}{0,20}, \quad (6)$$

$$R^2 = 0,990 \qquad DW = 2,686 \qquad \Pr ob(F - statistic) = 0,000,$$

де Y – індекс сальдо доходів та видатків зведеного бюджету України (по відношенню до рівня 2014 року); X_1 – змінна, яка характеризує державну економічну політику у сфері видатків бюджету (як відношення видатків Зведеного бюджету до ВВП); X_2 – змінна, яка характеризує державну економічну політику у сфері доходів бюджету (як відношення доходів Зведеного бюджету до ВВП); X_3 – індекс реального ВВП (до попереднього року); X_4 – індекс залучених до бюджету коштів через розміщення ОВДП на первинному ринку (по відношенню до 2014 року); X_5 – індекс споживчих цін (ІСЦ) (у середньому за рік).

Таким чином, до числа найбільш значимих чинників щодо зменшення дефіциту зведеного бюджету України віднесено обсяги залучених до бюджету коштів через розміщення ОВДП на первинному ринку та співвідношення доходів і видатків бюджету до ВВП (значення t–статистики дорівнюють відповідно: «мінус» 10,16; 6,03 та «мінус» 7,68).

[8] Перевищення державних витрат над доходами (бюджетний дефіцит) має знаходитись в межах економічно безпечного рівня (3% ВВП).

[9] Рівень податкової ставки має встановлюватися з урахуванням можливостей платника податків, тобто рівня доходів [11].

[10] Тобто частини національних витрат ($Y = C + I + G$).

[11] Тобто частини національного доходу країни ($Y = C + T + S$).

Взаємозв'язок основних секторів економіки забезпечується через грошовий (фінансовий) сектор, який виконує функцію посередника і представлений грошовими потоками, що проходять через центральний і комерційні банки. Питання встановлення ринкової рівноваги можна дослідити за допомогою моделі грошового ринку, яка включає криву попиту і криву пропозиції грошей.

У даній статті функція попиту на гроші представлена рівнянням:

$$\ln\left(M2\right)_t^D = \underset{(-8,910)}{-4,56} + \underset{(38,210)}{1,32}\cdot\ln\left(Y\right)_t - \underset{(-6,274)}{0,03}\cdot\pi_t, \quad (7)$$

$R^2 = 0,997;\quad DW = 1,2457;\quad \Pr ob\left(F-statistic\right) = 3,08E-14,$

де $M2_t$ – грошовий агрегат *M2* (на кінець періоду, млн. грн.), Y_t – номінальний ВВП, млн. грн.; π_t – процентна ставка комерційних банків за кредитами (середньозважена річна, %).

У результаті застосування методу покрокового виключення регресорів для оцінки грошової бази (base) отримано рівняння:

$$d\ln(base) = \underset{9,875}{0,813}\cdot d\ln(M0) - \underset{-1,919}{0,155}\cdot d\ln(base(-1)) + \underset{2,393}{0,020} \quad (8)$$

$R^2 = 0,668;\quad DW = 2,484;\quad \Pr ob\left(F-statistic\right) = 1,08E-12;$

де $d\ln\left(M0\right)_t$ – перші різниці часового ряду «Логарифм грошового агрегату МО».

Результати експериментальних розрахунків за розробленими моделями засвідчили, що суттєвий стрибок у розриві рівноваги між попитом на грошові кошти та їх пропозицією відбувся у 2007 році, що переважно спостерігалось до 2011 року і дещо скоротилося у 2012–2013 роках.

Сутність встановлення внутрішньо– і зовнішньоекономічної рівноваги розкриває модель Манделла – Флемінга. Ця модель складається з трьох рівнянь, які описують рівновагу на товарному ринку (крива IS), рівновагу на грошовому ринку (LM), а також умову рівності внутрішньої та світової процентних ставок:

$$Y = C\cdot\left(Y-T\right) + I\left(r\right) + G + NX\left(e\right);\ M/P = L\left(r,Y\right);\ r = r^*$$

де *Y* – сукупні доходи; *I(r)* – інвестиції, що знаходяться в оберненій залежності від рівня процентної ставки (*r*); *NX(e)* – чистий експорт, що знаходиться в оберненій залежності від обмінного курсу (*e*); *M* – грошова маса; *P* – рівень цін; *r* – рівень процентної ставки у невеликій відкритій економіці; *r** – рівень світової процентної ставки.

Крива IS, що є графічною інтерпретацією рівноваги на товарному ринку, відображає збалансованість між надходженнями і відтоками грошових коштів за основними статтями поточного рахунку (експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг). У свою чергу, крива LM відбиває умови рівноваги між попитом на запаси грошових коштів і пропозицією грошей, а значить відображає збалансованість між надходженнями і відтоками грошових коштів за основними статтями рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій (експорт капіталу, імпорт капіталу). Зважаючи на зазначене, вважатимемо, що рівновага платіжного балансу пов'язана із збалансованістю між надходженнями і відтоками грошових коштів за основними статтями платіжного балансу, тобто із урівноваженістю окремих структурних частин платіжного балансу. Відповідно до [4], довгострокова економічна рівновага характеризується урівноваженістю поточного балансу (відсутність сальдо з торгівлі товарами та послугами протягом тривалого періоду часу); середньострокова – базового балансу (сумарний результат поточного балансу і балансу руху довгострокового капіталу); короткострокова – балансу офіційних платежів (відсутності сальдо рахунка офіційних резервів).

Аналіз статистичних даних платіжного балансу України засвідчив, що починаючи з 2005 року відбувається різке зростання імпорту і відповідно стійке погіршення стану поточного рахунку платіжного балансу. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу вже у 2006 році стало від'ємним і становило –$1,6 млрд. Зазначене є наслідком, по–перше, зниження рівня тарифного захисту митної території України, здійснюване урядом та Верховною Радою України, та по–друге, ревальвації НБУ національної валюти на 3,8% у квітні 2005 року (та на 5% протягом 2008 року) [13].

Негативна динаміка сальдо поточного рахунку тривала і в наступні періоди. Так, за 2007 рік від'ємне сальдо рахунку поточних операцій становило –$5,3 млрд., за 2008 рік – –$12,8 млрд., за 2012 рік – –$14,3 млрд., що перевищило рівень 2011 року в 1,4 раза, а рівень 2010 року – в 4,7 раза. Проте якщо в минулі роки періоду, що аналізується, це сальдо перекривалося додатним сальдо фінансового рахунку (яке, зокрема, за підсумками 2006 року становило $4 млрд.), то, незважаючи на позитивне сальдо цього рахунку в 2010–2012 роках, воно вже не в змозі було перекрити дефіцит поточного рахунку.

Нагальна необхідність подолання виявлених негативних тенденцій у зовнішньому секторі України потребує ознайомлення із тенденціями розвитку цього сектора в інших країнах. Так, аналіз статистичних матеріалів Національного банку Чехії [14] засвідчив, що зменшення дефіциту платіжного балансу протягом 2013 року відбувалося переважно за рахунок збільшення капітального рахунку, тоді як починаючи з 2014 року спостерігається також покращення стану поточного рахунку платіжного балансу та досягнення позитивного значення. Щодо статистичних матеріалів Національного банку Польщі [15], то протягом 2004–2015 років сальдо поточного рахунку платіжного балансу було від'ємним, а основним джерелом подолання негативного сальдо платіжного балансу виступав фінансовий рахунок (до 2012 року) та рахунок капітальних операцій (у 2013–2015 роках).

Аналіз статистичних даних Національного банку Республіки Білорусь [16] за 2000–2015 роки свідчить, що зменшення дефіциту платіжного балансу відбувалось переважно шляхом збільшення сальдо рахунку фінансових операцій[12] (при цьому найбільшу питому вагу мають прямі інвестиції (direct investment)).

Цікавою є інформація, отримана на основі аналізу статистики зовнішнього сектору в національних банках країн Східної Європи. Зокрема, протягом періоду, що аналізувався (2000–2015), сальдо поточного рахунку платіжного балансу Індії було від'ємним (за виключенням 2001–2003 років), вирішальну роль у подоланні негативного сальдо зовнішньої торгівлі відігравали фінансовий рахунок та рахунок операцій з капіталом, а саме: прямі іноземні та портфельні інвестиції [17].

[12] Наголосимо, що деякі країни вже публікують дані платіжного балансу відповідно до 6–го видання Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції (КПБ–6), згідно з яким поєднуються поточний рахунок та рахунок операцій з капіталом. Тоді як відповідно до КПБ–5, фінансовий та капітальний рахунки об'єднали в один – рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій.

У цілому за результатами аналізу статистичних даних Міжнародного валютного фонду, Світового банку та статистичних матеріалів з офіційних інтернет–представництв Національних банків кількох країн встановлено, що формально, серед країн з економікою, що розвивається – зменшення дефіциту платіжного балансу відбувається переважно за рахунок збільшення або сальдо поточних операцій, або сальдо рахунку фінансових операцій, а серед країн з розвинутою економікою негативне сальдо поточного рахунку компенсується симетричним припливом ресурсів за статтями капітального та фінансового рахунку.

За результатами реалізації запропонованого комплексу моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України оцінено розриви рівноваги та проаналізовано рівень збалансованості між ключовими макропоказниками в основних секторах економіки України, зокрема попитом на ресурси і їх пропозицією при певному рівні ціни. Розрахунки показали, що за період 2000–2015 років відхилення між макрозмінними реального сектору складають у середньому 11,73%, а грошового сектору – 8,90%. Наявність зазначених розривів послаблює результативність інструментів економічної політики, спрямованих на протидію кризовим явищам, щодо динамічного розвитку національної економіки.

Висновки

Розбалансованість основних секторів української економіки перешкоджає досягненню довгострокової мети зростання економіки України. За результатами аналізу законодавчих актів та наукової літератури [18–21] вирівнювання існуючих дисбалансів та підвищення ефективності функціонування економіки України, що призведе до збільшення національного доходу, а отже до покращення стану поточного платіжного балансу, можна вирішити шляхом:

– створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності, залучення іноземних інвестицій у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, підвищення обсягу міжнародних інвестицій в реальний сектор; створення інвестиційного клімату, сприятливого як для національного, так і для іноземного інвестора (а саме: зниження ризиків, які пов'язані з інвестиціями в українську економіку, за рахунок підвищення правової захищеності іноземних інвестицій, надання податкових та інших пільг іноземним інвесторам);

– приділення першочергової уваги розробці науково обґрунтованої бюджетної стратегії з метою забезпечення збалансованості надходжень і витрат з дотриманням граничного обсягу дефіциту (профіциту) зведеного бюджету України;

– відновлення збалансованості державних фінансів через: переорієнтацію бюджетних витрат із споживання на нагромадження (тобто підвищення інвестиційної складової бюджетних витрат); зменшення частки соціальних витрат шляхом законодавчого скорочення соціальних виплат; реформування видаткової частини Пенсійного фонду України; підвищення ефективності податкового адміністрування;

– вирівнювання платіжного балансу через залучення грошових переказів і інвестицій мігрантів через фінансово–банківську систему та скорочення частки «тіньових» переказів тощо.

Список використаних джерел

1. Экономисты вычислили причины кризисов [Електрон. ресурс] / Новый регион. – 2012. – Доступний з: newdaynews.ru/moskow/393094.html

2. Скрипниченко М.І. Тема 23. Макроекономічна рівновага в теоретичних агрегованих моделях та збалансованість макроекономічних рахунків [Текст] / М.І. Скрипниченко // Економічна теорія. – 2013. – №4. – С. 78–106.

3. Скрипниченко М.І. Макроекономічна збалансованість у теоретичних моделях та програмно–аналітичний інструментарій прогнозування макроіндикаторів розвитку економіки України / М.І. Скрипниченко // Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні / за ред. д–ра екон. наук Скрипниченко М.І. – К.: Ін–т екон. та прогнозув., 2015. – С. 17–49.

4. Шемет Т.С. Механізм коригування дисбалансу зовнішніх платежів України [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / Т.С. Шемет; Київ. нац. торг.–екон. ун–т. – К., 2001. – 159 с.

5. Скрипниченко М.І. Тема 22. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції [Текст] / М.І. Скрипниченко // Економічна теорія. – 2013. – №3. – С. 100–116.

6. Яценко Г.Ю. Методи і моделі виявлення загрозливих економічних дисбалансів [Текст] / Г.Ю. Яценко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2015. – С. 67–74.

7. Pina A.M. Estimating Output Gaps for the Portuguese Economy: The Production Function Approach [Електрон. ресурс] / A.M. Pina // DGEP, ministere des Finances. – 2002. – Доступний з: http://www.amenezes.uac.pt/macroeconomial/papers/w–paper28.pdf.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010. №2755–VI [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755–17.

9. Kloudova D. Potential output and output gap in Russia [Текст] / D. Kloudova, P. Malecek, M. Janicko // Шевченківська весна: Економіка: матер. міжнар. наук.–практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених / за заг. ред. В.Д. Базилевича. – К.: ДП «Прінт–Сервіс», 2013. – Вип. XI. – С. 85–88.

10. Mourre G. What explains the differences in income and labour utilisation and drives labour and economic growth in Europe? A GDP accounting perspective [Текст] / G. Mourre // European Economy – Economic papers. – 2009. – №354. – 88 p.

11. Податки та податкова реформа [Електрон. ресурс]. – 2009. – Доступний з: aktiv.com.ua/archives/2715.

12. Україна: перспективи розвитку. Консенсус–прогноз [Текст] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2016. – №41. – 31 с.

13. Геєць В.М. Макроекономічна оцінка грошово–кредитної та валютно–курсової політики України до і під час фінансової кризи [Текст] / В.М. Геєць // Економіка України. – 2009. – №2 (567). – С. 5–23.

14. Official website for Czech National Bank [Електрон. ресурс]. – Доступний з: https://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_q/bop_q_usd_2013_en.htm.

15. Official website for Narodowy Bank Polsky [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/bilansplatniczy.html.

16. Official website for National Bank of the Republic of Belarus [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://www.nbrb.by/engl/statistics/BalPay/Analytical6/Annual/.

17. Official website for Reserve Bank of India [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://dbie.rbi.org.in/DBIE/dbie.rbi?site=statistics

18. Гайдуцький А. Як Україні подвоїти ВВП? І яким шляхом піти країні? [Електрон. ресурс] / Дзеркало тижня. – Доступний з: http://gazeta.dt.ua/finances/yak–ukrayini–podvoyiti–vvp–i–yakim–shlyahom–piti–krayini–_.html

19. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монографія [Текст] / [Даниленко А.І., Зимовець В.В., Сіденко В.І. та ін.]; за ред. чл.–кор. НАН України А.І. Даниленка; НАН України, Ін–т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2012. – 348 с.

20. Соловйова Ю.М. Пропозиції щодо підвищення ефективності бюджетної політики України в умовах системної трансформації суспільства / Ю.М. Соловйова // Економіка і регіон. – 2012. – №6 (37). – С. 156–160.

21. Указ Президента України «Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна–НАТО на 2016 р.» від 12.02.2016 №45/2016 [Електрон. ресурс]. – 2016. – Доступний з: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/2016.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 331.101.262:332.122:338.43

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,
к.е.н., ст. науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України ім. М.І. Долішнього

Теоретичні аспекти впливу сільськогосподарських підприємств на розвиток сільських територій в умовах сучасних аграрних перетворень

У статті розглянуто теоретичні підходи до вирішення проблем розвитку сільських територій на основі підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Охарактеризовано нові форми господарювання на селі. Визначено чинники стану і динаміки інвестиційного потенціалу сільської території і наведені основні складові елементи для його оцінки. Виявлено основні причини сучасної кризи в сільському господарстві та окреслено основні способи покращення даної ситуації.

Ключові слова: *сільські території, сільськогосподарські підприємства, ефективність, інвестиції, інновації, податковий клімат, кредити, трудові доходи.*

Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,
к.э.н., ст. научный сотрудник, Институт региональных исследований НАН Украины им. М.И. Долишнего

Теоретические аспекты влияния сельскохозяйственных предприятий на развитие сельских территорий в условиях современных аграрных преобразований

В статье рассмотрены теоретические подходы к решению проблем развития сельских территорий на основе повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий. Охарактеризованы новые формы хозяйствования на селе. Определены факторы состояния и динамики инвестиционного потенциала сельской территории и приведены основные составляющие элементы для его оценки. Выявлены основные причины современного кризиса в сельском хозяйстве и обозначены основные способы улучшения данной ситуации.

Ключевые слова: *сельские территории, сельскохозяйственные предприятия, эффективность, инвестиции, инновации, налоговый климат, кредиты, трудовые доходы.*

F. VAZHYNSKYY,
Ph.D., senior researcher, Dolishniy Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine

Theoretical aspects of influence of agricultural enterprises on the rural areas development under conditions of modern agrarian reforms

The article deals with theoretical approaches to solving of the problems of rural areas development through improving of the efficiency of agricultural enterprises activities. New forms of economic activities in the countryside are characterized. Factors of condition and dynamics of the investment potential of rural areas are defined and the main components for its assessment are considered. The basic causes of the present crisis in agriculture are showed and the main ways for improving this situation are outlined.

Keywords: *rural areas, agricultural enterprises, efficiency, investment, innovation, tax climate, credits, employment income.*

 © Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ, 2016

Постановка проблеми. Одним із важливих напрямів аграрної політики, спрямованої на забезпечення економічної стабільності держави, є забезпечення зрівноваженого розвитку сільських територій. Однак глибока економічна криза негативно позначилася на розвитку села і державне регулювання не приносить бажаних результатів. Саме тому сільські території потребують зрівноваженого розвитку з усіх сторін. Цю проблему можна вирішити, розглядаючи сільськогосподарські підприємства як основний чинник, що має визначальний вплив на розвиток сільських територій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті розвитку сільських територій зробили вітчизняні вчені: П.С. Березівський, М.Х. Вдовиченко, Ю.Е. Губені, Т.О. Зінчук, В.І. Куценко, В.В. Липчук, А.Ф. Мельник, О.М. Онищенко, О.І. Павлов, В.П. Рябоконь, П.Т. Саблук, Л.О. Шепотько та низка інших. Серед відомих зарубіжних учених слід відзначити таких як А.Н. Антіпов, В.М. Баутін, А.М. Лавров, А.В. Мерзлов, Н.В. Чепурнов, І.Г. Шаяхметов та ін. Однак сучасні умови невідповідності економічної, соціальної та екологічної сфер життя на селі диктують необхідність вивчення умов і обґрунтування шляхів розвитку сільських територій на основі комплексного підходу до вирішення цієї проблеми з урахуванням наявності процесів зростання на селі ролі селянина як господаря, власника землі й засобів виробництва.

Сукупність невирішених проблем щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах як основного реального шляху розвитку сільських територій України зумовила необхідність проведення подальших досліджень.

Мета статті – окреслити теоретичні підходи до вирішення проблем розвитку сільських територій на основі підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основною метою економічної стратегії розвитку агропромислового комплексу України є неухильне піднесення матеріального рівня життя населення. Досягнення цієї мети вимагає насамперед вирішення продовольчої проблеми на основі підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

В економічному енциклопедичному словнику наведене таке визначення: «Ефективність сільського господарства – результативність господарської та фінансової діяльності суб'єктів господарювання, здатних забезпечувати високі показники продуктивності праці, зниження фондовіддачі та собівартості, зростання рентабельності, врожайності сільськогосподарських культур та ін.» [2, с. 219].

Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію економічних об'єктивних законів, яка проявляється в результативності виробництва. Вона показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їх вкладень.

У результаті реформування на базі колективних сільськогосподарських підприємств створені нові організаційно–правові структури. Також сформовані нові засади організації сільськогосподарського виробництва, завершено приватизацію земель, здійснюється видання державних актів на землю.

Різноукладність економіки призвела до прискореного розвитку господарських формувань різного типу. Найсовішою і найгнучкішою формою господарювання залишаються одноосібні селянські господарства. Зокрема, А. Гальчинський вважає, що «індивідуальна власність є ядром всієї сукупності відносин власності, їх вихідною структурою» [1].

Основним законодавчим актом є Закон України «Про особисте селянське господарство» [5], який визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистого селянського господарства. У цьому акті зафіксовано, що діяльність, пов'язана з веденням особистого підсобного господарства, не є підприємницькою. Це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб через виготовлення, переробку й споживання сільськогосподарської продукції, реалізацію її надлишків і надання послуг із використання майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму.

Особливе місце в агропромисловому комплексі України займає сільськогосподарська кооперація. Ще М. Левитський вважав, що кооперація є найліпше і найкраще вияв-лення людського генія в межах соціально–економічного будівництва [3, с. 304]. Такої думки дотримується і Є.І. Андрос, де «...сільськогосподарська кооперація – це сучасний шлях не лише високотоварного виробництва, але й забезпечення на селі повноцінного функціонування соціальної і соціокультурної інфраструктури» [2].

У нових умовах ринкової економіки основними товаровиробниками сільськогосподарської продукції повинні бути великі спеціалізовані господарства, де злагоджено поєднуються функції найефективнішого використання сучасної техніки, нових технологій виробництва, науково–технічного прогресу, племінних технологій, елітних сортів насіння, посіву багаторічних культур, присутності кваліфікованих кадрів і організації виробництва як основної складової сільськогосподарського виробництва. Ці підприємства істотно змінили б господарську поведінку виробництва, якби стали адекватніше і швидше реагувати на ринкові механізми, враховувати платоспроможний попит населення, шукати вигідні шляхи збуту сільськогосподарської продукції. Проте все це неможливо досягти без ефективного реформування бюджетної політики щодо розвитку сільського господарства та сільської місцевості в Україні. Однак розмір надходжень з Державного бюджету не є достатнім для вирішення низки назрілих соціальних і економічних проблем у сільському господарстві.

Мало є програм, націлених на поліпшення фінансового забезпечення на селі, прискорений розвиток виробництва і соціальної інфраструктури сільських територій, на агропромисловий розвиток. Учений–економіст П.Т. Саблук вважає, що основною причиною занепаду сільського господарства є незавершеність аграрних реформ, а саме недотримання розвитку закону вартості, що призвело до порушення балансу міжгалузевих економічних відносин [6, 4].

Сільські бюджети не мають достатньо коштів для покращання економічних і соціальних умов життя населення. Загалом їх доходи формуються за рахунок податкових надходжень, а саме податку з доходів фізичних осіб, єдиного податку, податку на прибуток від комунальної діяльнос-

ті. Крім того, вони ще утримують об'єкти соціальної інфраструктури на селі.

За час реформ в аграрній сфері виникла проблема залучення інвестицій у вітчизняну економіку. Їх обсяг і рівень ефективності залишаються недостатніми через низку чинників: нестабільність законодавчої бази, відсутність належного захисту інвесторів. Насамперед необхідна підтримка з боку держави, де остання повинна виступати гарантом стабільності інвестиційного клімату за рахунок покращання податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики.

Великої уваги потребують агропромислові підприємства сільської місцевості, де через відсутність диспаритету цін прибутки підприємств аграрного сектора не відшкодовують витрати на виробництво, що послабляє економічні умови останнього. Потенційним джерелом отримання інвестиційних ресурсів для підприємств може бути використання лізингу, емісії акцій та облігацій. Велику роль у привернені уваги інвесторів відіграють певні масові заходи (інвестиційні ярмарки, форуми).

Значного притоку інвестиційних ресурсів у сільські райони можна домогтися за допомогою функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку. Саме вони позитивно впливають на соціальний та економічний розвиток окремих сільських територій, а завдяки пільговим умовам дозволяють врятувати деякі сільські території й працевлаштувати населення на депресивних територіях. Основна увага приділяється запровадженню інвестиційно вигідних проектів, які спрямовані на вирішення економічних і соціальних питань щодо розвитку місцевого самоврядування, покращання інфраструктури, розвитку транспортного сполучення, охорони навколишнього середовища.

Для здійснення ефективної інвестиційної політики необхідне стабільне методологічне забезпечення. Тому для кожної території потрібно виробити власну концепцію інвестиційної привабливості, виходячи із загальної ситуації, враховуючи відповідну законодавчу базу, соціально–економічну і політичну ситуацію, науковий, ресурсний, виробничий, кадровий та інші потенціали.

Стан і динаміку інвестиційного потенціалу сільської території можна визначити, враховуючи наступні чинники: рівень соціально–економічного розвитку території; економіко–географічне положення території; наявність відповідних законодавчих і правових актів у сфері інвестиційної діяльності; наявність мотивів інвестування в основний капітал; стан виробничого апарату місцевого господарства, здатного матеріалізувати наявні інвестиції у певні матеріальні об'єкти.

На жаль, на всіх сільських територіях України спостерігається спад виробництва. Це зумовлено погіршенням інвестиційного клімату. Як складові інвестиційного клімату виділяють дві основні характеристики. Перша – об'єктивні можливості території (інвестиційний потенціал). Друга – умови діяльності інвестора (інвестиційний ризик).

Для оцінки інвестиційного потенціалу сільської території доцільно використати вісім складових елементів:

– трудовий (трудові ресурси та їх освітньо–кваліфікаційний рівень);

– споживчий (платоспроможність населення);

– інфраструктурний (економіко–географічне положення);

– виробничий (виробнича діяльність населення);

– інноваційний (рівень розвитку науки і досягнення науково–технічного прогресу);

– фінансовий (податкове становище, прибутковість і збитковість підприємств);

– природно–ресурсний (забезпеченість основними видами природних ресурсів).

Ситуація в інвестиційній сфері аграрного сектора економіки залишається гострою й на сьогодні. Її поліпшення сприятиме підвищення продовольчої безпеки держави і виходу соціальної сфери села з кризи. Основними причинами кризи в сільському господарстві є: скорочення власних інвестицій товаровиробників; зменшення обсягу державної інвестиційної підтримки; погіршення умов отримання кредитів; криза фінансово–кредитної та банківської систем, руйнування матеріально–технічного постачання, недостатній розвиток інфраструктури села; неврахування екологічного аспекту залучення інвестицій; відсутність достовірної та відповідної інформації про умови виробництва та збуту продукції; неналежний рівень освіти сільських керівників; недосконала система страхування сільськогосподарських ризиків. Поліпшенню ситуації й створенню сприятливого інвестиційного клімату можуть сприяти певний податковий клімат, природні ресурси, стан екології, наявна робоча сила, вигідне географічне розташування.

В Україні не створена відповідна інфраструктура сільськогосподарського страхування, де основними його галузями є страхування сільськогосподарських культур, страхування тварин, страхування майна і доходу сільськогосподарських товаровиробників.

Практично страховий ринок в Україні тільки почав діяти з прийняттям у 2005 році Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» [4]. У ньому передбачається створення Фонду аграрних страхових субсидій, який повинен частково компенсувати витрати господарств на страхування. Селяни зможуть повернути до 50% страхових внесків (за тарифом на страхові послуги до 5%). Проте трансформація аграрного сектора не призвела до розвитку страхової справи в сільському господарстві.

Однією з основних проблем в аграрному секторі є кредитування. Кредитування на селі має низку особливостей, пов'язаних із сезонністю сільськогосподарського виробництва та високими втратами (адже це біологічний процес). Тут треба застосовувати спеціальні технології кредитування. Ще одна особливість полягає в тому, що фермери не мають достатнього досвіду бізнес–планування, не вміють належним чином враховувати рух своїх коштів, тому їм важко показати кредитній установі свою спроможність погасити потрібну позику.

Через відсутність відповідної застави, сезонність і ризикованість сільськогосподарського виробництва банки не можуть забезпечити сільськогосподарські підприємства середньо– та довгостроковими кредитами. Тому слід увагу звернути на розвиток лізингових відносин в аграрному секторі, що є одним з ефективних способів фінансування придбання сільськогосподарської техніки та обладнання. Проте, лізинг не має достатнього попиту в Україні, бо не відповідає загальносвітовій практиці (обсяг інвестицій за лізинговими схемами в розвинутих країнах становить понад 50% від загальних капіталовкладень) і, крім того, розвитку лізингу пе–

решкоджає недобросовісна конкуренція з приватними лізинговими компаніями.

В Україні помітна диференціація доходів міського та сільського населення, де важливу роль відіграє заробітна плата і загалом грошові доходи населення. Проте останніми роками сільське населення перебувало на межі зубожіння через невиплату заробітної плати. Якщо ж її отримують, то вона скоріше нагадує соціальну допомогу, а не вартість праці чи відповідний стимул до роботи. Усе частіше дохід у сільському господарстві виражений продукцією від ведення особистого підсобного господарства населення, що забезпечує потреби сім'ї.

Виправити ситуацію можливо тільки за рахунок розвитку у сільських територіях крупних сільськогосподарських підприємств, яких на сьогодні є ще явно недостатньо. Основним чинником ефективного й програмованого розвитку села є діяльність органів місцевого самоврядування, проте вони на даний час не забезпечені відповідною економічною базою для проведення дієвої управлінської діяльності. Основою формування перспективи села України повинна бути оптимізація пріоритетних напрямів розвитку сільських територій на базі вдосконалення організаційно–правових форм господарювання, диверсифікації підприємницької діяльності на селі та надання сільськогосподарському виробництву багатофункціонального характеру при збереженні екологічно чистого сільського довкілля і розвитку соціальної інфраструктури.

Висновки

Перетворення в аграрному секторі економіки на сучасному етапі призвели до руйнування сільськогосподарського виробництва, а особливо до загострення кризових явищ у сільському господарстві. Важко стверджувати про вихід з кризового стану сільськогосподарського виробництва, яке в основному сконцентроване на особистих підсобних господарствах населення і ведеться на низькому науковому, технічному і технологічному рівнях. Темпи нарощування виробництва в цій галузі низькі і нестабільні, що спричинено збитковістю галузі. Продовжують залишатися невирішеними проблеми диспаритету цін, збуту вирощеної сільськогосподарської продукції, її переробки, дотування галузі, нечесних партнерів і посередників. На жаль, вирішення цих проблем лежить на загальнодержавному рівні.

Таким чином, основною умовою підвищення доходів сільського населення є реформування аграрного сектора, досягнення високого рівня економічного і соціального розвитку через ефективне використання праці, землі, інших засобів виробництва, впровадження нових форм господарювання, що відповідають ринковій економіці. Для зростання трудових доходів необхідно підвищувати зайнятість працівників, заробітну плату, спрямувати її в напрямі посилення мотиваційного стимулу та нормального відтворення робочої сили.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А.С. Історизм відносин власності: методологічні аспекти аналізу / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 1993. – №9. – С. 41–49.

2. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]. / [за заг. ред. С.В. Мочерного] – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 850 с.

3. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України / Корнійчук Л.Я. – К.: КНЕУ, 2004. – 431 с.

4. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України // Економіка АПК. – 2004. – №10. – С. 3–28.

5. Про особисте селянське господарство: Закон України // Відомості Верховної Ради України – 2003. – №29. – С. 232.

6. Саблук П.Т. Відкритий лист «Про розв'язання невідкладних проблем АПК України» / П.Т. Саблук // Голос України. – 2006. – №8. – С. 10–11.

УДК 332.3:338.711

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
А.О. СТОЛЯРСЬКИЙ,
студент факультету землевпорядкування, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Рекреаційно–туристичне природокористування у м. Києві

Стаття присвячена основним проблемам розвитку рекреаційно–туристичного природокористування у столиці та напрямам їх вирішення, особливостям структури рекреаційного природокористування міста, що залежить від видів рекреаційних занять, їх сезонності, тривалості, масовості та інших параметрів.

Ключові слова: *рекреаційно–туристична діяльність, зелені зони, дестинація, міський парк, мережа озеленених територій, реконструкція.*

О.В. КУСТОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования,
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
А.О. СТОЛЯРСКИЙ,
студент факультета землеустройства, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Рекреационно–туристическое природопользования в г. Киеве

Статья посвящена основным проблемам развития рекреационно–туристического природопользования в столице и направлениям их решения, особенностям структуры рекреационного природопользования города, что зависит от видов рекреационных занятий, их сезонности, продолжительности, массовости и других параметров.

Ключевые слова: *рекреационно–туристическая деятельность, зеленые зоны, дестинации, городской парк, сеть озелененных территорий, реконструкция.*

© О.В. КУСТОВСЬКА, А.О. СТОЛЯРСЬКИЙ, 2016

O. KUSTOVSKA,
Ph.D., associate professor, Department of Land Management,
A. STOLYRSKIY,
student of Land Management, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Nature tourism and recreation in the city Kiev

The article is devoted to the main problems of development of nature tourism and recreation in the capital and areas to address them, the structure features recreational nature of the city, depending on the types of recreational pursuits, their seasonality, length, mass and other parameters.

Keywords: *recreational and tourist activities, green areas, destinations, city park, a network of green areas, reconstruction.*

Постановка проблеми. Розвиток рекреаційно–туристичної діяльності обумовлює зростання уваги до рекреаційного природокористування великих міст. Столичне місто, яке є значною дестинацією (географічна територія, яка є привабливою для туристів завдяки наявності унікальних або специфічних туристсько–рекреаційних ресурсів та відповідної інфраструктури, доведених до споживачів у вигляді готового туристичного продукту з метою задоволення їх найрізноманітніших потреб), відчуває посилений тиск як туристів, так і місцевих жителів, що робить рекреаційну діяльність і рекреаційне природокористування в столиці та інших великих містах особливо актуальним. Актуальність питання віддзеркалене також у проблемі сталого розвитку туризму в дестинаціях різного рівня.

Проте не кожна територія може називатися дестинацією. Для цього необхідною є відповідність таким критеріям [1]:

1. Транспортна доступність та наявність певного набору послуг належної якості для обслуговування туристів (трансфер, розміщення, харчування та ін.).

2. Наявність цікавих для відвідування пам'яток природи, історії, культури, релігії тощо.

3. Наявність інформаційних систем (наприклад, систем комп'ютерного бронювання) задля просування продукту на туристичному ринку.

Подальші дослідження дозволили деталізувати це поняття, виділивши його складові елементи. Так, вчені з Датської академії туризму О. Йоргенсен, К. Купер і Д. Флетчер запропонували модель, в якій дестинація розглядається як взаємозв'язок наступних компонентів [2]:

• attractions (атракції) – туристичні ресурси природного або штучного походження, що приваблюють туристів;

• accessibility (доступність) – розвиток транспортних та комунікаційних зв'язків;

• amenities (зручності) – наявність підприємств інфраструктури туризму, що пропонують якісні послуги і товари;

• ancillary services (посередники та допоміжні служби) – наявність посередницьких підприємств, що забезпечують виробництво й реалізацію туристичного продукту (рекламні агентства, банки, лікарні і т.д.);

• activities (організація діяльності туристів) – наявність підприємств, що забезпечують реалізацію мети подорожі туриста (рекреація, виставки, конференції тощо);

• available packages (пропозиція готового туристичного продукту) – наявність підприємств, що пропонують сформований туристичний продукт відповідно до попиту (туристичні оператори, агенти, бюро подорожей та екскурсій, аматори тощо).

Саме наявність всіх цих елементів забезпечує пропозицію комплексного туристичного продукту та максимальну реалізацію мети подорожі кожного туриста.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями рекреаційного природокористування в містах займались І. Зорин, Ю. Вєдєнін, І Кочеткова, О. Любіцева, В. Нудельман, І. Родичкін, В. Сторчевус, Т. Панасенко, В. Тимчинський та ін.

Аналіз стану досліджуваної проблематики дозволяє зробити висновок, що багато питань щодо рекреаційно–туристичного природокористування великих міст ще залишаються не вирішеними, зокрема: організація природокористування в столиці, населення якої зростає, відчувається не контрольованість багатьох соціально–економічних процесів, одним з яких є процес рекреаційної діяльності. Саме в умовах загострення соціально–економічних проблем питання рекреаційно–туристичного природокористування в умовах сталого розвитку міста потребує науково обґрунтованих рішень.

Метою статті є обґрунтування оптимізації рекреаційно–туристичного природокористування в м. Києві відповідно до рекреаційних циклів населення та туристів.

Виклад основного матеріалу. Рекреаційне природокористування є цілісною системою відносин людина (суспільство) – довкілля (природа), які складаються на певному етапі суспільного розвитку в процесі вивчення, освоєння, використання, перетворення, охорони та відтворення природно–ресурсного потенціалу території (акваторії) задля задоволення індивідуальних та суспільних рекреаційних потреб [3].

Рекреаційне природокористування ґрунтується на таких закономірностях:

а) обмеженість самовідтворення та саморегулювання природи;

б) залежність змін компонентів природи від антропогенного впливу;

в) формування природно–антропогенних територіальних комплексів рекреаційно–туристської спеціалізації на основі комплексування природних та суспільних елементів (ресурсів).

Концептуальними засадами рекреаційного природокористування є природнича, в основу якої покладений ландшафтний аналіз; еколого–економічна, яка базується на класифікації стадій відтворювального процесу природних ресурсів; збалансованого (стійкого) розвитку природних, економічних та соціальних підсистем.

Особливостями рекреаційного природокористування є чітка ресурсна орієнтація; безпосередній вплив на природу, який здійснюється рекреантами в процесі рекреаційних занять і суттєво впливає на самоорганізацію природно–антропогенних комплексів; використання природних ресурсів, які не знаходять застосування в інших сферах діяльності (наприклад, найвищі вершини, мальовничі ландшафти тощо).

У рекреаційному природокористуванні можна виділити такі напрямки як рекреаційне ресурсоспоживання (наприклад, бальнеологічних, біотичних ресурсів); рекреаційне ресурсови–

користання (кліматичних, водних, земельних ресурсів), використання властивостей середовища з рекреаційною метою (розміщення рекреаційно–туристичної інфраструктури та об'єктів) [2].

Структура рекреаційного природокористування в місті залежить від видів рекреаційних занять, їх сезонності, тривалості, масовості та інших параметрів і в основному зводиться до таких видів:

– літні (пішохідні прогулянки, пішохідний туризм, прогулянки на велосипедах, катання на роликах, фотополювання, етологія, купання, плавання, сонячні й повітряні ванни, водні спортивні заняття, яхти, водні лижі, рибальство, підводне полювання);

– зимові (пішохідний туризм, лижні прогулянки, фотополювання, етологія, рибальство, катання на ковзанах, санчатах тощо).

Специфіка рекреації в межах великого міста обумовлена малою площею природних об'єктів, придатних для рекреації, при великих обсягах відпочиваючих, кількість яких майже не має сезонних коливань, що визначає постійність значних обсягів рекреаційних навантажень на природно–рекреаційні об'єкти. Особливістю великих міст, що водночас є туристичними центрами, є також збільшення рекреаційних навантажень на природно–рекреаційні об'єкти центральних районів міста, що пов'язано із в'їзними туристичними потоками.

Рекреаційне природокористування в межах саме столичного міста визначається повноваженнями Київської міської адміністрації яка має право визначати особливості землекористування [4].

Рекреаційне природокористування є частиною загальної рекреаційної діяльності, що може здійснюватися в межах міста: у закладах відпочинку, закладах культурно–мистецького профілю, спортивних закладах, під час здійснення екскурсій тощо. Рекреаційне природокористування є фактом безпосереднього контакту людини з природним середовищем. Такий контакт відбувається на незабудованих міських територіях, які розглядаються як зелені зони. Зелена зона є сукупністю ландшафтів з насадженою чи природною рослинністю. В той же час не всі території міста, що не знаходяться під забудовою, належать до міської зеленої зони. Зелені зони відрізняються від просто незабудованих територій впорядкованістю та певним статусом, що регулюється на законодавчому рівні.

Зелені зони за функціональною ознакою поділяються на три основні групи: а) озеленені території загального користування: парки культури та відпочинку, парки відпочинку, сквери і бульвари, спеціалізовані парки; б) озеленені території обмеженого користування – на прибудинкових територіях, ділянках землекористування дитячих закладів, шкіл, вузів, наукових і лікувальних закладів, підприємств та організацій; в) озеленені території спеціального призначення – санітарно–захисні зони промислових підприємств, водоохоронні, меліоративні та лісозахисні смуги, оранжерейні господарства та розплідники, коридори інженерних мереж, озеленені частини вулиць, доріг і кладовищ [5].

На території України основною ланкою системи озеленення території міста прийнято вважати міський парк, значення якого для міста зростає відповідно його розмірам. Міські парки найчастіше призначаються для прогулянок та відпочинку, для розвитку естетичних якостей людини, її екологічної культури, для покращення її дозвілля, відвідувачі можуть грати в гольф або теніс, кататися на човні, відвідати ресторан, взяти участь у театральному дійстві, слухати музику, завітати на ярмарок або виставку. Дієвим методом розвитку міських парків вважається взаємозв'язок ландшафтного проектування та охорони навколишнього середовища. Цінність міських парків визначається можливостями відпочинку на природі для міського населення, позитивним впливом парку на екологічну ситуацію в місті, своєю історичною та культурною цінністю.

Паркові комплекси пропонують великий асортимент дозвіллєвих послуг: творчі заходи, гольф, теніс, велосипедні прогулянки, плавання, екскурсії, гральні майданчики для дітей, культурно–мистецькі клуби, групи здоров'я. У парках використовуються різноманітні форми дозвілля: вистави балету на воді, вечори відпочинку для дорослих, ігрові конкурси, спортивні змагання, рекреаційні програми тощо.

Середовище рекреаційної діяльності м. Києва можна поділити на внутрішнє (представлене ситуацією в місті) та зовнішнє (вплив спричинений попитом на столичні рекреаційні ресурси, які пред'являють мігранти). Рекреаційні потреби населення м. Києва задовольняються в процесі добового, тижневого, сезонного та річного рекреаційних циклів, кожен з яких має власну ритміку саморегуляції і відповідний їй просторовий механізм [3]. Добові рекреаційні потреби задовольняються міськими рекреаційними об'єктами, що знаходяться в межах пішохідної доступності від житла або місця роботи (локальний тип рекреаційного об'єкта) чи по дорозі між місцем проживання та прикладання праці, навчання (функціональний тип рекреаційного об'єкта). Для добової рекреації характерний обмежений набір рекреаційних занять, які до того ж мають досить стійкий характер (ранкові прогулянки або пробіжки тощо). Тижневі рекреаційні потреби реалізуються на об'єктах, які є рекреаційно привабливими і мають оптимальну транспортну доступність (в межах 20–30 хв. на будь–якому з міських видів транспорту, що є взаємозамінними). Для них характерне поєднання активних рекреаційних занять на природі з культурно–пізнавальними або культурно–розважальними. Тижневі рекреаційні потреби можуть задовольнятися як в межах міста, так і на околицях, в межах зеленої зони. Сезонні рекреаційні потреби є більш вмотивованими і пов'язані з порівняно тривалою рекреаційною діяльністю та більш різноманітними рекреаційними заняттями (наприклад, влітку це – відпочинок на пляжі біля води, на берегах Дніпра, заняття водними та іншими активними видами рекреації, розваги тощо; взимку – катання на лижах, санчатах, ковзанах тощо). Сезонна рекреація здійснюється киянами як в межах міста, так і за його межами – на околицях, де розташована зелена зона міста, та в межах Київської міської агломерації, межі якої сягають до двох годин транспортної доступності. Київська міська агломерація, виконує урбокомпенсаційні функції завдяки дачному відпочинку, санаторному (пансіонати, бази відпочинку, санаторії) відпочинку, самодіяльному туризму і має найрізноманітніший набір рекреаційних занять, що впливає на розширення цієї зони, її ущільнення та зростання рекреаційних навантажень. Річні рекреаційні потреби задовольняються під час відпустки і також можуть перекладатися на урбокомпенсаційні можливості зони агломерації, а також на внутрішньоміські можливості, які надає Дніпро як рекреаційний об'єкт.

Рекреаційно–природні та історико–культурні об'єкти м. Києва є туристично–привабливими ресурсами, які визначають потужні в'їзні туристичні потоки [3]:

а) добові, які можуть бути здійснені як трудовими мігрантами, так і спеціально з екскурсійною метою (наприклад, шкільні екскурсії до Києва з приміських шкіл). У цьому випадку до рекреаційних ресурсів м. Києва пред'являються вибіркові вимоги, переважно культурно–пізнавального або культурно–розважального характеру;

б) тижневі рекреаційні потреби аналогічні добовим, спрямовані на задоволення рекреаційних потреб приміських жителів, однак включають також і туристичні в'їзні потоки (туризм «вихідного дня»), що збільшує навантаження на рекреаційні об'єкти центральної частини міста;

в) сезонні потоки до м. Києва є туристичними. За статистикою, середній термін перебування туриста в Києві становить 3,5 доби і основне навантаження лягає на найбільш цінні та привабливі рекреаційні об'єкти (об'єкти Світової культурної спадщини – Софія Київська, Києво–Печерська лавра, парки на схилах Дніпра тощо).

Висновки

Рекреаційне природокористування є структурною компонентою процесу природокористування, значення якої зростає відповідно до зростання рекреаційно–туристичної діяльності. Рекреаційне природокористування в столиці є результатом реалізації рекреаційних потреб населення міста, приміської зони, розвитку внутрішнього та в'їзного туризму; має свою специфіку, яка обумовлена виконанням столицею своїх функцій, що збільшує потік рекреантів і навантаження на рекреаційні об'єкти центральної частини міста.

Водночас зелена зона сельбищних територій зазнає деградації (внаслідок ущільнення міської забудови та невпорядкованості й одноманітності рекреаційних занять (особливо у вихідні та святкові дні).

Основною ланкою системи озеленення території міста залишається міський парк, що створює умови для організації практично всіх видів відпочинку і можливість контакту мешканців міста з природою, а на сучасному етапі розвитку рекреаційно–туристичного природокористування перетворюється на соціально–педагогічний комплекс, що виконує просвітню, рекреаційну, соціальну, виховну, культурну, екологічну функції.

Список використаних джерел

1. Про Програму економічного і соціального розвитку м. Києва на 2016 рік: розпорядження виконавчого органу Київської міської ради від 29.01.2016. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://kievcity.gov.ua/done_img/f/РКМДА–40––29012016.pdf

2. Яковенко И.М. Рекреационное природопользование: методология и методика исследований: монографія / Яковенко И.М. – Симферополь:«Таврия», 2003. – 335 с.

3. Любіцева О.О. Теоретичні та прикладні питання рекреаційно–туристичного природокористування в столичному місті [Електронний ресурс] / О.О. Любіцева, І.В. Кочеткова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – №176. – С. 136–138. – Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/statti_ukr/lubiceva4.htm

4. Про столицю України – місто–герой Київ: Закон України від 15.01.99 №401–XIV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/401–14

5. Про продовження чинності «Програми розвитку зеленої зони м. Києва до 2010 року та концепції формування зелених насаджень в центральній частині міста» до 31 грудня 2017 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://kmr.gov.ua/uk/content/zemelna–komisiya–pogodyla–prodovzhennya–diyi–programy–rozvytku–zelenoyi–zony–stolyci–do–2017

УДК 339.9.01

С.М. ГАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, докторант кафедри європейської інтеграції,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Мегаполіси як основні актори інформаційно–технологічної глобалізації

У статті розкрито характер глобалізації в інформаційній сфері. Визначено закономірності впливу глобалізації на розвиток мегаполісів. Проаналізовано роль мегаполісів в інформаційному вимірі світової глобалізації.

Ключові слова: *світова інформаційна економіка, мережа глобальних мегаполісів, інтелектуальна економіка, культурна глобалізація.*

С.Н. ГАЛЕНКО,
к.э.н., доцент, докторант кафедры европейской интеграции,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Мегаполисы как основные актеры информационно–технологической глобализации

В статье раскрыт характер глобализации в информационной сфере. Определены закономерности влияния глобализации на развитие мегаполисов. Проанализирована роль мегаполисов в информационном измерении мировой глобализации.

Ключевые слова: *мировая информационная экономика, сеть глобальных мегаполисов, интеллектуальная экономика, культурная глобализация.*

S. GALENKO,
PhD in economics, associate professor, doctoral student of European integration department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Megacities as the main actors of information technology globalization

Article deals with the nature of globalization in the information field. The regularities of the impact of globalization on the

 © С.М. ГАЛЕНКО, 2016

cities development were determined. The role of cities in the information world dimension of globalization was analyzed.

Keywords: *global information economy, the network of global cities, smart economics, cultural globalization.*

Постановка проблеми. Процес всесвітньої економічної, політичної й культурної інтеграції та уніфікації, глобалізація все більше утверджує тенденції втягування світового господарства (яке донедавна розумілось лише як сукупність національних господарств, пов'язаних між собою системою міжнародного розподілу праці, економічних і політичних відносин) у загальний світовий ринок, де відбувається тісне переплетіння економік на основі транснаціоналізації та регіоналізації. Відтак відбувається не тільки послаблення інституту національного суверенітету країн, які протягом віків були головними суб'єктами міжнародних відносин, а й формування єдиної світової сітьової ринкової економіки – геоекономіки та її інфраструктури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти загального процесу глобалізації, а також її прояви в економічних, суспільних та культурних відносинах, сучасний вплив на розвиток територіальних утворень, на зміну сутнісних характеристик міст і зокрема міст – мегаполісів стали предметом дослідження таких зарубіжних учених, як М. Арчер, А. Аппадураї, С. Артоболевський, Дж. Бартон, Дж. Бівер-сток, У. Бек, Р. Бертон, Л. Браун, Ф. Бродель, П. Брукс, Ч. Ван-Кан, Д. Гвішиані, Е. Гідденс, П. Геддес, П. Глур, Дж. Готман, К. Дойч, Р. Елізондо, М. Інтріллігейтор, Х. Зальцман, М. Кастельс, П. Кругман, Е. Ланк, Т. Левітт, Л. Лінн, Ч. Лендрі, Ч. Лідбітер, Д. Лорен, А. МакКормак, П. Маркузе, В. Мур, Н. Мойсеєв, Дж. Неттл, М. Павельсон, А. Печчеї, М. Портер, Г. Рид, Р. Робертсон, С. Сассен, Л. Склер, Н. Слука, А. Скотт, Д. Смік, П. Тейлор, Г. Терборн, І. Уоллерстайн, Р. Флорида, Дж. Фрідман, Т. Форбат, М. Фуджит, А. Хіршман, П. Холл, Г. Чесборо, Дж. Якобс та багато інших.

Метою статті є аналіз ролі мегаполіса в інформаційному вимірі світової глобалізації.

Виклад основного матеріалу. У просторовому вимірі такої інфраструктури відбувається «руйнування усталених конфігурацій» світового територіального устрою, стрімко укорінюється місто–центрична модель розвитку людства, що зумовлює закріплення каркасоутворюючої ролі в майбутньому за містами–мегаполісами. Як відмічає Д.Г. Лук'яненко, відбувається глобальна інституціалізація економіки, коли на рівноправні і навіть більш значні ролі, ніж традиційні суб'єкти міжнародних економічних відносин (держави), претендують не тільки ТНК, регіональні міждержавні інтеграційні об'єднання, міжнародні організації (МВФ, Світовий банк, СОТ, МОП), а й міста – світові фінансово–інформаційні центри, практично екстериторіальні й функціонально автономні (Нью–Йорк, Лондон, Токіо, Франкфурт–на–Майні, Париж та ін.), а також окремі індивіди – наукові працівники, університетські професори, творчі особистості, великі бізнесмени [1].

Слід підкреслити, що мегаполіси стають одночасно і самостійними суб'єктами глобалізації (поряд із державами, транснаціональними капіталом, банками і корпораціями, міжнародними організаціями, світовими та регіональними угрупованнями), і її об'єктом, виконуючи роль вузлів глобальних потоків різних видів ресурсів, капіталів, людей, інформації. Тож зв'язок розвитку мегаполіса з процесом глобалізації взаємний, їх стрімкий розвиток є однією з причин і наслідком глобалізації одночасно, що потребує постійних реакцій з боку міської політики.

Як вже зазначалося, предметом наукових дебатів залишається буквально все, що стосується глобалізації. Однак сама по собі наявність великої кількості різних думок, підходів та оцінок глобалізації досі не гарантує, що цю тему ґрунтовно опрацьовано. Глобалізація виявилася не простим питанням не тільки для масової свідомості, а й для наукового аналізу.

Так само й перед мегаполісами глобалізація ставить поки що більше питань, аніж дає відповідей щодо перспектив. Мегаполіси Європи, як підкреслює Маніфест нової урбаністики, прийнятий Конгресом місцевих і регіональних влад Ради Європи у травні 2008 року, «стали тією частиною європейської території, яка першою та найбільш суттєво відчула на собі наслідки глобалізації... стали головним місцем адаптації Європи до нових технологічних, екологічних, економічних та соціальних умов, що виникли в результаті глобалізації... вільно або невільно вступили в епоху глобалізації та були вимушені відповідати на її основні виклики» [2].

Вони, як далі йдеться у цьому документі, не тільки усвідомили «ту нову роль, що покладена на них... як на «колективно діючу особу», місце для ініціатив і творчості, привілейований майданчик для виникнення нових форм життєдіяльності, соціальних взаємозв'язків та нової соціальної гнучкості... а й стикнулись одночасно з широкомасштабними соціально–економічними змінами: зменшення ролі робочого класу та деіндустріалізація територій, поглиблення соціальних відмінностей і криза народних кварталів, зростаюча міграція та старіння населення, постійне розширення площі міст і повсюдне використання автомобілю. Вони також повинні були відповісти на виклики, пов'язані з існуючими загрозами нашому навколишньому середовищу» [2].

На сучасному етапі окремим завданням є виявлення закономірностей впливу глобалізації на розвиток кожного з мегаполісів, адже у результаті цього формуються нова парадигма їх розвитку, стратегічні пріоритети, внутрішні пропорції та зовнішні зв'язки, моделі модернізації їх економік та управлінських систем.

Стосовно розвитку мегаполіса (як і інших учасників глобалізаційних процесів) сьогодні якнайчастіше говорять про позитиви та виклики, що створює глобалізація, тобто про дві групи факторів впливу. Додавши до цього фактори, які не завжди можна віднести тільки до однієї з таких груп (а на практиці таке буває дуже часто), можна запропонувати узагальнену класифікацію факторів впливу глобалізації на розвиток мегаполіса:

– фактори позитивного впливу;
– фактори негативного впливу;
– фактори суперечливої дії;
– латентні фактори.

Варто зауважити, що відміну від суб'єктів господарювання, на розвиток мегаполіса (як територіально–господарської одиниці) впливають практично усі існуючі аспекти та виміри глобалізації, серед яких засадничою, безумовно, є глобалізація економічна, адже з якою б швидкістю чи векторністю

не розповсюджувались би глобалізаційні процеси, вони мають економічну основу.

Глобалізація економічна невід'ємно пов'язана із глобалізацією інформаційною. А мегаполіси, будучи найбільшими центрами вироблення і поглинання інформації, стають основними акторами інформаційно–технологічної глобалізації.

Поняття «інформаційна економіка» (як і інформаційне суспільство загалом) було впроваджено у наукове середовище ще на початку 60–х років минулого століття. Нині воно стало фактично загальновизнаним по відношенню до тієї реальності, що склалася у світі.

На відміну від світової економіки, що існувала на Заході з XVI ст., суть якої в тому, що процес накопичення капіталу відбувається по всьому світу, глобальна економіка являє собою дещо інше. За М. Кастельсом, це економіка, «здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети» [3, с. 105]. Фахівці зазначають, що такого підходу до економічної глобалізації у світовій літературі до М. Кастельса не було [3, с. 7].

Однак М. Кастельс не випадково уточнює вживаний ним термін – «інформаціональна» (informational), а не «інформаційна» економіка і постійно застосовує його у прив'язці до глобальної економіки (глобальна/інформаціональна). За цим стоїть концептуальний підхід: на думку ученого, глобальна мережа стала результатом революції в галузі інформаційних технологій, яка створила матеріальну основу глобалізації економіки, тобто народження нової, відмінної від попередньої, економічної системи.

Стосовно ролі мегаполісів у інформаційному вимірі світової глобалізації М. Кастельс у книзі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство, культура» робить такий висновок: «мегаполіси слугують вузлами глобальної економіки, концентрують в собі вищі адміністративні, виробничі та менеджерські функції на всій планеті, контроль засобів інформації, реальну політику сили й символічну здатність створювати та поширювати інформацію» [3, с. 378].

Тож, на думку М. Кастельса, вирішальним у розвитку системи управління мегаполісом у таких умовах виступають три фактори:

– зв'язок міста з різноманітними вузлами глобальної мережі через інтенсивні системи комунікації, телекомунікації, інформаційні системи;

– здатність кожного окремого міста генерувати нове знання (інновація – головний продукт інформаційного суспільства) у додаток до його економічної діяльності з виробництва й отримання стратегічно важливої інформації;

– інституційна гнучкість як внутрішня здатність до змін та зовнішня незалежність міських органів управління.

Однак мегаполіси, передусім глобальні міста, займають особливі місця не тільки в системі центрів світової інформаційної економіки («виробничі» міста світу, міста–центри ділових послуг, міста–ключові центри комунікаційних послуг), а й у геополітичній та соціокультурній системі світу. Адже на фоні прискорення економічної глобалізації, конфігурації суспільно–політичних міжнародних відносин теж стрімко видозмінюються. Фактори політичної глобалізації для мегаполісів мають кілька аспектів прояву.

По–перше, у процесі становлення глобального ринку, на фоні ураганного розвитку високих технологій та нових форм організації виробництва потужні міста все більше набувають рис самостійних діючих осіб у нових координатах політичної географії та співвідношення геостратегічних сил. Цю тенденцію демонструє С. Сассен, коли зазначає, що такі міста як Нью–Йорк, Чикаго та Вашингтон з часом здобувають більше геополітичне значення, ніж самі США, частково через зростання глобальної економіки [4].

Протягом останніх десятиріч у теорії і практиці міжнародних відносин динамічно утверджується поняття «особливої дипломатії міст». Мегаполіси завдають тон не тільки розвитку своїх регіонів і країн, а й відіграють зростаючу роль у вирішенні глобальних проблем людства, у діалозі культур та цивілізацій.

Актуальність дослідження впливу факторів культурної глобалізації (глобалізації культур) на мегаполіси визначається здебільшого тим, що глобалізація розмиває національну специфіку, про що все більше говорять представники різних галузей. Усе гостріше постають питання збереження культурного коду нації: мови, традицій, звичаїв, духовності та національної культури на основі історичної самосвідомості, в чому роль мегаполісів, безперечно, провідна.

Згідно з однією існуючих концепцій глобалізації світ сьогодні являє собою багаторівневу мережеву систему, верхній прошарок якої – мережа глобальних мегаполісів. Вони виступають своєрідними «воротами у глобальний світ», поєднуючи на компактній території виконання функцій потужних вузлів та центрів, забезпечуючи доступ до глобальної економіки не тільки собі, а й територіям, що перебувають у сфері їх економічного та політичного впливу.

Тому наявність у держави мегаполісів – власних «воріт» у глобальний світ – розглядається як можливість для національних політичних, економічних, науково–освітніх і культурних еліт увійти у вузький клуб осіб, які беруть участь у прийнятті ключових рішень у кожній із цих сфер на глобальному рівні.

Розглянуті вище аспекти глобалізації, безперечно, не можуть відобразити увесь спектр її впливу на розвиток мегаполісів, адже на сучасному етапі глобалізація – надзвичайно багатогранний, динамічний і суперечливий процес, що потребує детальних досліджень.

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що одна з ідей, яку породжує глобалізація, полягає в тому, що багато проблем і тенденцій неможливо вже адекватно вивчати і оцінювати окремо на національному рівні. Нині їх варто формулювати з точки зору глобальних процесів.

Саме зараз формується нова світова ієрархія мегаполісів, вершину якої вже давно займають Лондон, Париж, Нью–Йорк, Токіо, включені в інформаційно–інтелектуальну економіку, сфокусовані на наданні послуг у глобальному масштабі. Перебудова такої ієрархії змушує інші міста, зокрема європейські, шукати свої ринкові ніші. Тенденції розвитку глобальних і світових міст швидко позначаються на них: наслідуючи такі тенденції, змінюється структура зовнішнього позиціонування мегаполісів, а також їх місце у транснаціональному середовищі світової політики.

Висновки

У світі глобалізації, коли дедалі частіше конкурують не країни як одне ціле, а їхні окремі регіони, а насамперед – потужні міста, постає питання щодо підвищення конкуренто–

спроможності вітчизняних міст у глобальному масштабі, з урахуванням багатоаспектної дії глобалізації.

Для українських мегаполісів, як імпортерів глобалізації й інформатизації, наступним логічно правильним кроком має стати вироблення власної політики відкритого та успішного функціонування у світовому «мегаполісному» співтоваристві. А це, в свою чергу, створення сучасної економіки, заснованої на знаннях, основою якої є інноваційна система. Розвиток міст за інноваційно–інвестиційною моделлю відповідає нинішнім вимогам як локального, так і світового розвитку, а також сучасним викликам глобалізації, які українські міста відчувають з особливою гостротою.

Будучи апріорі надскладними системами, під впливом глобалізації мегаполіси тільки поглиблюють свою полі–структурність, розвиваючи нові залежності та закономірності розвитку, кардинально змінюючи парадигму з промислово–підприємницьких на креативні міста. При цьому у вітчизняних мегаполісів практично відсутні дієві моделі розвитку як теоретичного, так і прикладного характеру. Маючи низку вагомих конкурентних переваг, для підвищення їхньої ролі як світових міст, для створення привабливих умов діяльності міжнародних та зарубіжних компаній вони мають продемонструвати стабільність, послідовність, сталість своїх намірів розвинутись у сучасні міста із високим рівнем ділової культури.

Список використаних джерел

1. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. екон. ун–т. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

2. Маніфест нової урбаністики, прийнятий на 15–й Пленарній сесії Конгресу місцевих і регіональних влад Ради Європи 29 трав. 2008 року, м. Страсбург [Текст документу] // Режим доступу: – https://wcd.coe.int/ ViewDoc.jsp?id=1210859&Site=COE#P41_488 Европейская хартия городов II.

3. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture; Vol. I, II: The Rise of the Network Socity. –Oxford: Blackwell, 1996.

4. Sassen S. Territory and Territoriality in the Global Economy // International Sociology. 2000, №2.

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Л.С. ДОРОШЕНКО,
к.е.н., професор, Міжрегіональна академія управління персоналом,
Н.І. ЛАПИЦЬКА,
доцент, Міжрегіональна академія управління персоналом

Аудит управління людськими ресурсами як засіб стратегічного аналізу

У статті досліджено сутність аудиту персоналу, визначена його роль у внутрішній діагностиці сфери управління людськими ресурсами організації. Обґрунтована необхідність розширення застосування аудиту персоналу в стратегічному управлінні. Запропонована модель аудиту управління людськими ресурсами.

Ключові слова: *аудит персоналу, аудит управління людськими ресурсами, стратегічний аналіз, стратегічне управління, модель аудиту управління людськими ресурсами.*

Л.С. ДОРОШЕНКО,
к.э.н., профессор, Межрегиональная академия управления персоналом,
Н.И. ЛАПИЦКАЯ,
доцент, Межрегиональная академия управления персоналом

Аудит управления человеческими ресурсами как средство стратегического анализа

В статье исследована суть аудита персонала, определена его роль во внутренней диагностике сферы управления человеческими ресурсами организации. Обоснована необходимость расширения применения аудита персонала в стратегическом управлении. Предложена модель аудита управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: *аудит персонала, аудит управления человеческими ресурсами, стратегический анализ, стратегическое управление, модель аудита управления человеческими ресурсами.*

L. DOROSCHENKO,
Ph.D., professor, Interregional Academy of Personnel Management,
N. LAPITSKA,
associate professor, Interregional Academy of Personnel Management

Human Resource Management Audit as a tool of strategic analysis

The paper studies the essence of audit personnel, its role in the internal diagnosis of human resource management is defined. The necessity of developing the application of the staff audit in strategic management is justified. A model of audit of human resource management is offered.

Keywords: *staff audit, audit of human resource management, strategic analysis, strategic management, model of audit of human resource management.*

Постановка проблеми. Підвищення ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку в сучасних умовах вимагає переходу до стратегічного управління в цілому і управління людськими ресурсами, зокрема. У зв'язку з цим зростає актуальність об'єктивного аналізу та оцінки всього комплексу процесів, що відбуваються у сфері соціально–трудових відносин. Надійним інструментом вирішення цього завдання є аудит даної сфери,

 © Л.С. ДОРОШЕНКО, Н.І. ЛАПИЦЬКА, 2016

який дає змогу здійснити діагностику вказаних процесів, визначити рівень їх відповідності певним критеріям і вимогам та надати результати зацікавленим користувачам.

Актуальність досліджень аудиторської діяльності в соціально–трудовій сфері обумовлюється також відносною новизною та зростанням її значимості в майбутньому, особливо в контексті переходу до стратегічного управління та на міжнародні стандарти якості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання аудиту в соціально–трудовій сфері уже тривалий час досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими. В наукових працях обґрунтовується необхідність поширення аудиторської діяльності на людські ресурси. Розкривається зміст, цілі, завдання та порядок проведення аудиторських перевірок. Певна увага приділяється питанням нормативно–правового регулювання аудиту людських ресурсів. Серед дослідників вказаних проблем необхідно відмітити П. Канду, Р. Адамса, Д. Флінта, Г.Г. Мелік'яна, Ю.І. Одегова, Т.В. Ніконову та ін. Заслуговують на увагу в даній галузі наукові розробки вітчизняних авторів, зокрема, Г.В. Назарової, С.В. Міщина, О.С. Лебединської, Н.І. Єсинової, О.В. Акіліної, І.Л. Петрової та ін.

Разом із тим чимало аспектів аудиторської діяльності у сфері соціально–трудових відносин потребують подальшого опрацювання. Це обумовлюється тим, що управління людськими ресурсами є надзвичайно складним і багатогранним процесом і відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективної діяльності організації в цілому.

Метою статті є дослідження особливостей аудиту управління людськими ресурсами та визначення його ролі в стратегічному управлінні.

Виклад основного матеріалу. Людські ресурси організації (персонал) є основою її існування. Ці ресурси мають свою ціну, яка визначається співвідношенням між рівнем задоволення персоналом своїх потреб та ресурсами, які необхідно витратити для цього організації–роботодавцю. Одночасно має бути забезпечений необхідний рівень прибутковості організацій [11]. Саме такі людські ресурси оцінюються як необхідні для організації і становлять об'єкт управління персоналом.

Проблеми управління людськими ресурсами (удосконалення процесів і методів управління, аналізу та оцінки ефективності їх використання) почали досліджуватись та практично реалізовуватись з початку XX століття. Сьогодні, за умов загострення конкурентної боротьби об'єктивною необхідністю стає застосування основ стратегічного управління організацією з врахуванням довгострокових цілей та змін її оточення. Очевидно, це є вихідною передумовою стратегічного управління і людськими ресурсами, що об'єктивно передбачає посилання взаємозв'язку між діловою та кадровою стратегіями організації [9].

Перехід до стратегічного управління передбачає здійснення аналізу людських ресурсів організації та оцінювання всіх процесів, що відбуваються під час їх трудової діяльності. До основних завдань стратегічного аналізу людських ресурсів відносять:

– оцінку впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища організації на управління людськими ресурсами;

– аналіз потенціалу людських ресурсів;

– виявлення ціннісних орієнтацій організації щодо управління персоналом;

– визначення завдань організації щодо відтворення персоналу з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [9].

Серед багатьох методів аналізу сфери управління людськими ресурсами в зв'язку з переходом до стратегічного управління важливе місце належить аудиту персоналу.

Становлення аудиту управління людськими ресурсами почалося в кінці 1980–х років і його зміст полягав у збиранні інформації про соціальні підсистеми організації, функціональні напрямки та процеси кадрової роботи з метою їх удосконалення. У розвинутих країнах аудит персоналу виокремився із управлінського аудиту і з часом перетворився в самостійну діагностичну діяльність з відповідним юридичним, методичним та кадровим забезпеченням.

Вирішенню багатьох питань аудиту сприяло врахування систем управління якістю. Згідно з Євростандартом STN EN ISO 9000: 2001 аудит розглядається як систематизований, незалежний і задокументований процес збирання аудиторських доказів і їх об'єктивна оцінка [12].

В Україні аудиторські послуги у сфері соціально–трудових відносин лише починають формуватися. Поки що вони мають характер окремих досліджень психологічних особливостей персоналу, вивчення соціально–психологічного клімату, мотивації персоналу, стилю управління тощо.

У спеціальній літературі наводяться різні визначення аудиту у сфері управління людськими ресурсами. При цьому використовуються терміни: аудит соціальної сфери, аудит персоналу, кадровий аудит, аудит управління людськими ресурсами тощо [1, 4, 7–9].

Визначаючи сутність перелічених понять майже більшість авторів вказують, що у даному контексті аудит слід розуміти як процес збирання об'єктивної інформації щодо оцінки кадрового потенціалу організації, дотримання нормативно–правових положень трудового законодавства, ефективності використання персоналу та діяльності служби управління людськими ресурсами тощо. Важливим аспектом аудиту в даній сфері є також діагностика причин тих проблем, що виникають, їх оцінка та формулювання відповідних рекомендацій для керівництва організації.

По суті, у кожному з відмічених випадків підкреслюється певний аспект комплексної проблеми управління людськими ресурсами.

Відсутність єдиного поняття та відмінності у тлумаченні сутності аудиту в сфері управління людськими ресурсами пояснюється складністю та різноманітністю процесів і дій, які воно охоплює. Адже управління людськими ресурсами належить до найскладніших галузей управління [4].

Узагальнюючи наявні в літературі погляди з даного питання, найбільш прийнятним у даному контексті слід вважати термін «аудит управління людськими ресурсами». Адже саме управління людськими ресурсами охоплює весь комплекс процесів щодо їх відтворення.

При визначенні сутності поняття аудиту в сфері управління людськими ресурсами слід враховувати:

– законодавче визначення аудиту бухгалтерської (фінансової) діяльності, яке містить універсальні положення щодо

будь–якого виду незалежного контролю (незалежна діяльність аудитора, професіоналізм, компетентність, об'єктивність, відповідність вимогам законів України та діючих стандартів);

– узагальнення наведених в літературі визначень аудиту персоналу як відносно самостійної гілки інституту аудиторства;

– складність та багатогранність цілей, завдань та процедур управління людськими ресурсами, особливо стратегічного управління, однією з ключових ознак якого є інтегрованість його із загальною управлінською стратегією організації [9].

Виходячи з цього аудит управління людськими ресурсами слід розуміти як діяльність незалежних професійних фахівців щодо аналізу достовірності трудових показників, які комплексно характеризують працю персоналу підприємства; ступінь відповідності управлінських рішень нормам чинного законодавства; оцінки взаємозв'язку між стратегічним управлінням організації та стратегічним управлінням її людськими ресурсами.

Оскільки об'єкт аудиту управління людськими ресурсами є досить складним, доцільно розглядати такі його складові;

– соціальний аудит, зосереджений на соціальній підсистемі організації (діяльність окремих працівників, груп та команд);

– аудит кадрової політики і процесів, призначений для професійної підтримки соціальної підсистеми;

– аудит діяльності служби управління людськими ресурсами, зорієнтований на аналіз та оцінку ефективності діяльності цього підрозділу та його взаємодії з іншими структурними підрозділами організації [1, 9].

В залежності від обсягів дослідження можна виокремити декілька видів аудиту управління людськими ресурсами, а саме:

– загальний аудит – аналіз процесів та явищ в сфері людських ресурсів організації;

– частковий аудит – перевірка процесів і явищ, пов'язаних з конкретними функціональними напрямками роботи з персоналом;

– спеціалізований аудит – вивчення окремих заходів та міжвідомчих відносин;

– аудит відповідності – перевірка дотримання в роботі з персоналом вимог нормативно–правових актів та інструктивних документів.

Виходячи з викладеного можна запропонувати модель управління людськими ресурсами, яка включає три складові, що, по суті, є елементами єдиної системи, а саме:

– соціальний аудит;

– аудит кадрової політики та процесів;

– аудит діяльності служби управління людськими ресурсами.

Коротко розглянемо кожну з них.

Сутність соціального аудиту полягає у систематичному оцінюванні всього комплексу соціально–психологічних процесів, що відбуваються в організації. Основною його метою є виявлення сильних і слабких сторін, загроз та можливостей соціальної підсистеми для діяльності організації в цілому.

Об'єктом соціального аудиту є персонал організації, причому як окремі індивіди, так і трудові колективи (команди). На рівні індивіда досліджуються такі його характеристики як компетентність, установки, цінності, мотивація, задоволеність, творчість, здібності тощо. На рівні колективу (групи) увага зосереджується на вивчені міжособистісних відносин, соціалізації працівника в групі, співпраці, згуртованості, взаємодії та ін.

У процесі соціального аудиту оцінку діяльності в даній сфері здійснюють за такими критеріями:

– соціально–трудові відносини та їхній вплив на колектив;

– економічні, психологічні та правові аспекти взаємозв'язків індивідів та груп в процесі трудової діяльності;

– наявність (характер) соціального діалогу;

– консультації зацікавлених сторін;

– дотримання сприятливих та безпечних умов праці;

– створення соціальної інфраструктури.

Окремим елементом соціального аудиту є також оцінка компетентності та потенціалу працівників, ефективності їх використання, професійної гнучкості, трудової мотивації тощо.

Крім того, використовуються такі індикатори:

– кількість заявлених і реалізованих пропозицій з практики економії коштів;

– кількість поданих обгрунтованих скарг на діяльність персоналу;

– співвідношення між рівнями змін (у тому числі можливих) і рівнем стабільності (для змін, стосовно яких встановлено причини);

– відсутність причин втрат часу і можливість їх прояву через деякий час;

– дисциплінарні рішення;

– інтерес працівників (груп, команд) до змін, інноваційних проектів;

– задоволення працівників винагородами (матеріальними і нематеріальними), можливістю брати участь в управлінні і прийнятті рішень, а також підвищенням кваліфікації і розвитком особистості (за рахунок внутрішніх ресурсів, рівних можливостей, самореалізації).

Важливою є оцінка особистісних характеристик працівників, які впливають на результати їхньої роботи. До таких характеристик, зокрема, належать самодисципліна, самостійність, надійність, відповідальність, наполегливість, вербальні та мовні навички тощо.

Необхідно підкреслити, що інформація, яка використовується в соціальному аудиті, може мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

Об'єктивною інформацією є особисті дані працівників, показники, що характеризують ефективність їхньої діяльності, причини відсутності працівників на робочому місці, показники плинності кадрів, а також внутрішні керівні положення (правила роботи, охорони та безпеки праць, колективні договори, угоди про створення та використання громадського фонду, системи оплати праці, порядок відбору працівників, їх адаптації, навчання та розвитку).

Суб'єктивні джерела соціальної інформації включають результати опитування працівників, дослідження їх задоволеності, ціннісних орієнтацій, ставлення до організації (ідентифікація, лояльність) та роботи, а також її різних аспектів, готовності до змін, статусу і рівня соціальної поведінки, дій окремих осіб, груп, команд, менеджерів і т.ін.

При проведенні соціального аудиту існує низка обмежень (ризиків). Одним з них є сам менеджмент (його природа, направленість, вимоги, очікування, досвід, особисті інтереси і прагнення до змін). Інші ризики пов'язані з самими аудиторами, їхнім професіоналізмом та компетентністю. Мінімізація цих ризиків дає позитивний ефект для результатів оцін–

ки досягнення організаційних цілей з точки зору соціальних цінностей, рівня моральних конфліктів і соціального клімату в організації, підвищення рівня мотивації працівників, покращення міжособистісних відносин, зниження рівня напруженності та стресів серед працівників, поліпшення якості управління персоналом організації в цілому.

Невід'ємною складовою аудиту управління людськими ресурсами є аудит кадрової політики і процесів її реалізації. В центрі уваги цього аудиту є аналіз і оцінка всього, що забезпечує функціональність управління людськими ресурсами, а саме:

1) кадрової стратегії як компоненти організаційної стратегії;

2) політики щодо методів і процесів реалізації цих стратегій;

3) привабливості організації як роботодавця;

4) ефективності заходів щодо розвитку організації в цілому.

Метою даного аудиту є діагностування різних підсистем управління людськими ресурсами для передбачення можливих кризових ситуацій і розробки ефективних заходів щодо їх попередження. Цей аудит оцінює процеси, що відбуваються у людських ресурсах, і процеси організаційної поведінки. Такі управлінські процеси, як набір працівників, управління продуктивністю праці, трудовою мотивацією, кадровим потенціалом, кар'єрою, повинні оцінюватися всебічно. Якщо оцінювати тільки певні функції людського ресурсу, не виключено, що виявлені недоліки не будуть вичерпними, а заходи втручання – адекватними. Наприклад, аудит управління набором працівників діагностує навички, відбір, найм, адаптацію і внутрішню мобільність працівників як один складний процес.

Аудит організаційної поведінки включає, наприклад, комунікаційний менеджмент, управління персоналом, управління конфліктами тощо. Його діагностика не обмежується тільки оцінкою змісту відповідних документів. Їхній зміст необхідно оцінити по відношенню до показників соціального аудиту. Наприклад, правила внутрішнього зв'язку повинні бути оцінені по відношенню до показників виробничої поведінки персоналу з метою діагностики ефективності комунікацій і визначення негативних причин [7].

Важливим компонентом аудиту кадрової політики і процесів є також заходи, спрямовані на розвиток організації (наприклад, створення і дизайн робочих місць, робочих груп і команд, зміни у менеджменті, розвиток корпоративної культури). Так, при аналізі стану корпоративної культури необхідно розпочати дослідження з рівня зовнішньої і внутрішньої інтеграції корпоративних цінностей у основні переконання персоналу (тобто дослідити ступінь ідентифікації осіб з цінностями організації). Навіть продуктивність праці і глибину залучення працівників до праці слід оцінювати в залежності від глибини сприйняття ними корпоративної культури організації. Іншим прикладом може бути оцінка завдання на проектування в залежності від стану роботи: реалізація завдань, якість виконання, наявна та необхідна компетентність працівника, дані про поведінку під час роботи, рівень трудового навантаження. Джерелом інформації для аудиту кадрової політики і процесів в основному є внутрішні документи, звіти, розпорядження, правила як об'єктивні джерела. Не менш важливим є використання суб'єктивних джерел інформації, які надаються менеджерами.

У складі моделі аудиту управління людськими ресурсами виокремлений аудит служби управління людськими ресурсами, яка відіграє важливу роль в діяльності організації. При виконанні цього аудиту необхідно оцінити співвідношення витрат на даний підрозділ з витратами на інші організаційні підрозділи, доступність, якість та кількість реалізованих послуг, участь у загальному житті організації тощо. При аудиті служби управління персоналом обов'язково мають бути детально оцінені усі якісно–кількісні показники і результати управління персоналом, в цілому як основний критерій рівня професійних знань, практичних умінь і соціально–корпоративної зрілості підрозділу, що в значній мірі визначає ефективність його функціонування.

Висновки

Аудит управління людськими ресурсами є ефективним інструментом аналізу та оцінки управлінських заходів, процесів і процедур в даній сфері, що сприяє підвищенню ефективності використання людського чинника та конкурентоспроможності організації.

На сьогодні аудит управління людськими ресурсами не має обов'язкового характеру. Разом із тим його роль зростає в міру переходу до стратегічного управління, яке вимагає підвищення ролі служби управління персоналом та її інтеграції в загальну систему управління організацією.

Для забезпечення високої ефективності та достовірності результатів аудиту в досліджуваній сфері необхідно:

– при загальному аудиті організації обов'язкового проводити аудит управління людськими ресурсами;

– аудит управління людськими ресурсами здійснювати впорядковано, незалежно, об'єктивно, регулярно, з використанням найвичерпнішого обсягу інформації [4, 17].

Подальші дослідження в сфері аудиту управління людськими ресурсами мають бути спрямовані на:

– удосконалення технології проведення аудиту, поліпшення якості аудиторських послуг;

– уточнення питань методичного та організаційного забезпечення аудиту;

– розробку системи стандартних діагностичних процедур, зокрема, щодо виявлення відхилень визначення допустимих розмірів відхилень;

– підвищення попиту на аудиторські послуги з боку підприємств;

– оптимізацію ключових критеріїв та показників, що дозволить надійно, об'єктивно і достовірно виявити недоліки в роботі та їх причини, здійснити співвідношення з конкурентами і визначити шляхи усунення та запобігання їх виникненню в майбутньому [4].

Список використаних джерел

1. Акініна О.В., Ільїч Л.М. Економіка праці та соціально–трудові відносини. – К.: Алерта. – 2012. – 819 с.

2. Аудит и контролинг персонала организации: учебн. пособие (под ред. проф. Т.Е. Шлендера). – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.

3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 №3125–XII [Електрон. ресурс] // – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

4. Лаврентьєв В.М., Морозова Л.С. Основы методологии аудита персонала / Кадры предприятия, 2006. №1, 2, 3.

5. Лебединська О.С. Обгрунтування науково–методичного підходу до організації аудиту персоналу на промисловому підприємстві / О.С. Лебединська // Матеріали Всеукраїнської науково–практичної кон–

ференції молодих вчених та студентів «Проблеми управління соціально–економічним розвитком України». – Х.: ХНЕУ, 2012. – С. 937–942.

6. Назарова Г.В. Дискусійні питання сутності та змісту принципів та аудиторських процедур при здійсненні аудиту персоналу / Г.В. Назарова, О.С. Лебединська // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – №63. – С. 264–271.

7. Облік, аналіз і аудит персоналу: навч. посібн. / Г.В. Назарова, С.В. Мішина, В.І. Отенко та ін. – Х.: ХНЕУ. 2011. – 260 с.

8. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контролинг персонала. Учебник. – М.: Изд–во «Альфа–Преса», 2010. – 672 с.

9. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами. Навч. посіб. – К.: КНЕУ. – 2013. – 463 с.

10. L. Bajznkovб, Human Resource Management. Bratislava: Comenius University in Bratislava, 2011.

11. R. Vlcek, Value for Customer. Prague: Management Press, 2002.

12. STN EN ISO 9000: 2001, Quality Management Systems. Fundamentals and dictionary. (ISO 9000:2000).

13. Z. Dvokfkovф et al., Human Resource Management. Prague: C.H. Beck, 2007.

14. Armstrong M. Human Resource Management. Prague: Grada, 2007.

15. Durian J. (ed.), Proceedings of the International Science Conference –Management of Human Potential in the Company. Zvolen: Technical University in Zvolen, 2006.

16. Harausova H. Communication in the Organization. Koiice: P. J. Safirik University in Kosice, 2013.

17. Jurcnkova J. and E. Uhrikova, «Human Resouce Audit in the Organizations», in PMPP, vol. 4–5/2012.

О.О. ДОБРЕНКО,
к.е.н., Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Проблеми та основні напрями підвищення збалансованості ринку праці України

У статті досліджуються проблеми і напрями удосконалення збалансування ринку праці України, в тому числі проблеми зайнятості, безробіття за віковими групами, причини незайнятості безробітного населення, попит, пропозиція та працевлаштування робочої сили, в тому числі за професійними групами.

Запропоновано основні напрями підвищення збалансованості ринку праці.

Ключові слова: *ринок праці, зайнятість населення, безробіття, оплата праці, соціальна політика, збалансованість ринку праці, якість і конкурентоспроможність робочої сили.*

О.О. ДОБРЕНКО,
к.е.н., Бердянский университет менеджмента и бизнеса

Проблемы и основные направления повышения сбалансированности рынка труда Украины

В статье исследуются проблемы и направления усовершенствования сбалансированности рынка труда Украины, в том числе проблемы занятости, безработицы по возрастным группам, причины незанятости безработного населения, спрос, предложение и трудоустройство рабочей силы, в том числе по профессиональным группам.

Предложены основные направления повышения сбалансированности рынка труда.

Ключевые слова: *рынок труда, занятость населения, безработица, оплата труда, социальная политика, сбалансированность рынка труда, качество и конкурентоспособность рабочей силы.*

O. DOBRENKO
k.e.n., Berdyansk university management and business

Problems and main directions of improvement of balance Ukraine's labor market

The article analyzes problems and directions of improvement of balance the labor market in Ukraine, including the problem of employment and unemployment by age groups, causes unemployment unemployed, demand, supply and employment of the workforce, including professional groups. The basic directions of balancing the labor market.

Keywords: *labor market, employment, unemployment, wages, social policy, the balance of the labor market, quality and competitiveness workforce.*

Постановка проблеми. Здійснення економічних реформ в умовах кризового стану більшості галузей економіки, посилення міграційних процесів, запровадження інновацій у виробничій сфері і сфері послуг суттєво вплинуло на зміну показників щодо збалансування ринку праці.

Реформування ринку праці в цих умовах потребує досягнення компромісу між інтересами різних груп – з одного боку, роботодавців, з іншого – інсайдерів (працівників, що мають надійну роботу) та аутсайдерів (тих, що мають ненадійну роботу або взагалі її не мають) і має проводитися у пакеті із трьох складових: лібералізація трудових відносин, запровадження практики прямих колективних переговорів між роботодавцями та працівниками та ефективна реалізація і охорона головних прав працівників. Наприклад, реформи, що поліпшують перспективи зайнятості для безробітних і в той же час забезпечують роботодавцям більшу гнучкість в адаптації до змін попиту на робочу силу.

На сучасному етапі в Україні створено законодавчу і нормативну базу, існують механізми державного регулюван–

 © О.О. ДОБРЕНКО, 2016

ня ринку праці, сформовано систему аналізу і прогнозування процесів, що характеризують соціально–трудову сферу, впроваджено комплексну систему моніторингу фактичного станку ринку праці на основі єдиної системи показників і методології їх формування, що є передумовою розробки та реалізації програм соціально–економічного розвитку на перспективу, програм зайнятості та регулювання соціально–трудових відносин. Але актуальними залишаються питання вдосконалення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці.

Структурна невідповідність між попитом на робочу силу та її пропозицією особливо загострилась в розрізі професій і спеціальностей. Найгострішою є проблема незбалансованості за кваліфікаційним рівнем, оскільки значна частина незайнятих громадян не влаштовує роботодавців через особливі вимоги щодо рівня кваліфікації та досвіду роботи.

Через це залишається актуальним розробка і вдосконалення напрямів збалансування ринку праці за професійно–кваліфікаційним складом робочої сили.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню і розв'язанню теоретичних, концептуальних та прикладних проблем регулювання ринку праці присвячені розробки провідних українських та зарубіжних вчених і науковців: І. Бондар, Д. Богині, С. Бандура, В. Геєця, Л. Абалкіна, Л. Антошкіної, О. Рудченка, Н. Ушенко, Е. Лібанової, В. Покрищука, О. Кузнєцової та інших.

Слід зазначити, що ринок праці – це частина економічної системи, її елемент і характеристика, в межах яких відбувається залучення праці як економічного ресурсу до сфери національного виробництва. Ринок праці передбачає сукупність механізмів, які забезпечують координацію попиту і пропозиції праці, купівлю–продаж робочої сили, визначення її вартості, організацію оплати праці, соціальну оцінку через підприємницькі структури.

Попит на працю є похідним від сукупного попиту. Зменшення капітальних вкладень споживчих видатків населення призвело до значного скорочення попиту на працю. Пропозиція робочої сили в Україні є більшою ніж попит, що зумовлює наявність безробіття і необхідність розробки дієвих механізмів збалансування попиту і пропозиції робочої сили у розрізі професій, кваліфікацій, сфер діяльності, регіональних особливостей тощо.

Мета статті – аналіз основних факторів, які впливають на попит і пропозицію робочої сили в умовах інноваційного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкового господарювання фактор зайнятості населення є визначальним у формування соціально–економічного становища країни в цілому і кожної людини зокрема (табл. 1).

Статистичні дані табл. 1 свідчать про зниження зайнятості населення у продовж останніх трьох років (2013–2015) з 60,2 до 56,7%. Відповідна тенденція спостерігається і у осіб працездатного віку. Найвищий рівень зайнятості в 2015 році спостерігається у осіб віком 35–49 років, а найнижчий – у молоді віком 15–24 роки та осіб віком 60–70 років.

Необхідно відмітити, що у значній мірі сучасні процеси у сфері зайнятості обумовлені приватизацією державної власності і розвитком корпоративної, групової й індивідуальної приватної власності. Це викликало відповідну реструктуризацію зайнятості та утворення нових сфер прикладання праці відповідно до вимог ринку, включаючи створення нових підприємств, вивільнення надлишкового персоналу з діючого виробництва, залучення кваліфікованої робочої сили в ринковий сектор економіки тощо.

Сьогодні ще зберігаються деякі елементи колишньої системи управління працею. Головним чином це державні гарантії зайнятості населення, централізоване регулювання оплати праці (мінімальної заробітної плати, ставок, тарифів і окладів у бюджетній сфері). В міру просування до розвине–

Таблиця 1. Рівень зайнятості населення за статтю, місцем проживання та віковими групами (% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2013									
Усе населення	**60,2**	**32,5**	**73,7**	**78,2**	**81,2**	**80,4**	**63,4**	**23,9**	**67,3**
жінки	55,3	28,3	65,2	71,4	77,0	79,5	58,0	21,5	63,7
чоловіки	65,6	36,5	81,9	84,9	85,5	81,4	70,1	27,5	70,8
міські поселення	58,8	29,1	74,4	79,5	82,2	80,7	61,0	16,5	67,1
сільська місцевість	63,4	39,3	71,8	74,6	78,7	79,8	69,3	41,3	67,6
2014									
Усе населення	**56,6**	**29,5**	**71,6**	**74,9**	**77,9**	**78,4**	**59,4**	**15,5**	**64,5**
жінки	51,9	25,2	62,7	67,7	74,6	78,7	54,6	13,8	61,1
чоловіки	61,8	33,6	80,2	81,9	81,2	78,2	65,3	18,1	67,8
міські поселення	56,9	28,4	74,2	76,6	78,9	79,3	58,6	12,5	65,5
сільська місцевість	55,9	31,8	65,2	69,8	75,4	76,6	61,2	22,9	62,0
2015									
Усе населення	**56,7**	**28,2**	**71,8**	**74,3**	**79,1**	**78,6**	**61,7**	**14,5**	**64,7**
жінки	51,7	24,8	63,1	67,1	75,1	77,8	56,4	12,2	60,9
чоловіки	62,2	31,3	80,1	81,3	83,1	79,4	68,2	17,9	68,7
міські поселення	57,4	25,6	74,4	76,4	80,5	80,0	62,1	13,1	66,0
сільська місцевість	55,1	32,7	66,3	68,6	75,7	75,7	60,9	17,5	62,0

Джерело: дані Держстату України за період 2013–2015 років (наведені дані без урахування окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції).

ного ринку праці складаються умови для його функціонування на основі природних регуляторів у сполученні з державним регулюванням зайнятості. Особливу роль тут відіграють ринкові форми і методи інвестування в економічні робочі місця, формування реальної заробітної плати, виходячи з рівня прожиткового мінімуму, соціальне страхування працівників найманої праці від економічних ризиків, включаючи безробіття. При цьому державне сприяння зайнятості, відбиваючи в основному соціальний аспект у регулюванні економічної активності населення, пом'якшує чи носить попереджувальний характер, що стосується загрози і наслідків вимушеного безробіття, намагається підтримувати повну зайнятість.

Особливе місце в механізмі регулювання ринку праці займає проблема співвідношення попиту та пропозиції робочої сили. В умовах зростання безробіття її вирішення може досягатись не тільки на основі заходів, що забезпечують збільшення економічних робочих місць, а й спонтанного руху вільної робочої сили до кращих умов зайнятості. Крім того, реалізація активних дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності працівників і ефективності зайнятості, у тому числі проведення в необхідних випадках протекціоністських заходів, може стимулювати попит на працю.

Активна державна політика на ринку праці має бути зорієнтована передусім на допомогу в працевлаштуванні неконкурентоспроможними верствам населення, які не в змозі вирішити цю проблему самостійно. Однак визначення того, які категорії незайнятих потребують допомоги держави і якою повинна бути ця допомога, – це питання не просте. Причому для вирішення цього питання необхідно враховувати специфіку того періоду часу, протягом якого відбулось зростання темпів та масштабів безробіття.

Це стосується перш за все молоді, її зайнятості, професійної підготовки, стажування, соціального її захисту. На часі розробка Національної програми зайнятості молоді.

Держава, визначаючи шляхи становлення і розвитку суспільства, орієнтується першою чергою на молодь до 35 років, потенціал і знання яких помножені на досвід попередніх поколінь можуть стати запорукою прогресивного поступу економіки. Молодь – це головний стратегічний ресурс економічних реформ, які не можуть здійснюватись без виходу на якісно новий рівень кваліфікації робочої сили.

Рівень безробіття за методологією МОП у 2015 році становив 9,1%, у тому числі працездатного віку – 9,5%. Починаючи з 2013 року такий показник мав тенденцію до зростання (табл. 2).

Найвищий рівень безробіття спостерігався молоді віком 15–24, а найнижчий – серед осіб 50–59 років. Слід зазначити, що рівень безробіття населення віком 15–70 років у мешканців сільської місцевості у 2015 році перевищував на 0,4 в.п. відповідного показника громадян міських поселень, а у чоловіків – на 2,0 в.п. від рівня безробіття жінок.

Одним з видів структуризації ринку праці є його поділ по демографічних і професійних ознаках. Так, розрізняють:

– ринок праці молоді. Для нього характерні висока мобільність, низький рівень кваліфікації, а також досить високий рівень безробіття;

– ринок праці осіб передпенсійного віку і пенсіонерів. Для нього характерні невисока продуктивність праці, низька економічна активність, чи відсутність або обмеження можливостей для перенавчання;

– ринок праці жінок. Його особливістю є можливі тривалі перерви в роботі, пов'язані з народженням і вихованням дітей, зниження по цій же причині професійних здібностей.

Переважна більшість промислово розвинених країн із соціально орієнтованою ринковою економікою головною метою в області політики зайнятості проголошують активну політику, спрямовану на сприяння повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості.

Таблиця 2. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, місцем проживання та віковими групами (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2013									
Усе населення	**7,3**	**17,0**	**8,9**	**6,8**	**6,2**	**6,3**	**5,2**	**–**	**7,8**
жінки	6,3	16,2	7,7	6,2	6,1	5,4	4,6	–	7,0
чоловіки	8,1	17,5	9,8	7,3	6,4	7,3	5,8	–	8,5
міські поселення	7,2	18,5	8,8	6,5	6,1	5,9	5,1	–	7,6
сільська місцевість	7,3	14,6	9,0	7,7	6,6	7,2	5,4	–	8,2
2014									
Усе населення	**9,3**	**23,1**	**11,1**	**9,3**	**8,1**	**7,3**	**6,0**	**0,1**	**9,7**
жінки	7,5	22,4	9,7	7,6	6,9	5,6	4,4	0,1	8,0
чоловіки	10,8	23,7	12,2	10,6	9,3	9,1	7,6	0,0	11,2
міські поселення	9,2	23,2	10,4	9,1	8,2	7,4	6,2	0,1	9,5
сільська місцевість	9,5	23,1	13,1	9,7	8,0	7,1	5,6	0,0	10,2
2015									
Усе населення	**9,1**	**22,4**	**11,2**	**9,7**	**7,2**	**7,6**	**6,3**	**0,1**	**9,5**
жінки	8,1	21,9	10,8	8,4	6,7	7,1	4,6	0,0	8,5
чоловіки	10,1	22,7	11,4	10,8	7,7	8,1	7,9	0,1	10,4
міські поселення	9,0	23,5	10,8	9,4	7,5	7,6	6,3	0,1	9,3
сільська місцевість	9,4	20,7	12,0	10,8	6,6	7,6	6,4	–	9,9

Джерело: дані Держстату України за період 2013–2015 років.

Мається на увазі, що держава створює умови і, залучаючи тією чи іншою мірою різні господарські структури, підприємства, організації й установи, прагне до наступного:

– по–перше, щоб була робота для усіх, хто готовий приступити до роботи і шукає її;

– по–друге, щоб така робота по можливості була більш продуктивною;

– по–третє, щоб існував вільний вибір зайнятості.

Кожен працівник повинний мати широкі можливості для придбання необхідної кваліфікації і використання її і своїх здібностей у трудовій діяльності без якої–небудь дискримінації.

У розвиненій ринковій економіці суб'єктами на ринку праці виступають роботодавці і працівники чи органи, що представляють їх інтереси, наприклад асоціації підприємців, профспілкові органи та інші структури. Держава виступає як роботодавець на державних підприємствах, а також як інвестор, фінансуючи великі соціально значимі проекти і програми. Але головна функція держави полягає в тому, що вона формує, визначає і контролює правила поведінки і регулювання інтересів партнерів на ринку праці.

У 2015 році спостерігалася незначна тенденція зниження рівня безробіття з 9,3 до 9,1%. Відповідна тенденція спостерігалась і у працездатного населення, де рівень безробіття в 2015 році становив 9,5%, що на 0,4 в.п. вище середнього рівня.

Що стосується рівня освіти осіб, що перебували в службі зайнятості в першому кварталі 2016 року, звертає на себе увагу значна частка (36,5%) безробітних, які мали професійно–технічну освіту, повну вищу – 23,9%, базову та неповну вищу – 20,1% (діаграма 1).

Наведені дані свідчать про необхідність підвищення якості робочої сили і конкурентоспроможності громадян на ринку праці, забезпечення галузей економіки робітниками і фахівцями необхідних професій і кваліфікації.

З цією метою необхідне удосконалення: професійної орієнтації школярів і незайнятого населення, підвищення їх мотивації до трудової діяльності за професіями, спеціальностями, що мають попит на ринку праці; механізму визначення потреби підприємств і організацій у випускниках системи професійної освіти всіх рівнів, а також критеріїв ефективності вкладених бюджетних коштів в професійну освіту молоді; прогнозу потреби в робітниках і фахівцях за укрупненими групами професій і спеціальностей, за видами економічної діяльності і окремих регіонах та погодження потреби з обсягами підготовки робітників і фахівців в системі професійної освіти з метою досягнення збалансованого попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці; системи контролю за якістю освіти, що дозволяє здійснити структурну перебудову професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці; системи виробничого навчання персоналу підприємств і організацій, а також випереджаючого навчання працівників, що підлягають вивільненню як важливого засобу підвищення їх конкурентоспроможності в умовах реформування окремих галузей економіки; системи професійних стандартів з вимогами до професійного рівня працівників для забезпечення якості і продуктивності виконуваних робіт; системи оцінки професійних якостей працівників, що ґрунтується на визначенні їх компетентності і здатності гнучко реагувати на безперервні зміни вимог до кваліфікації професійної підготовки у відповідності до вимог професійних стандартів; професійної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації безробітних громадян з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці і можливості якнайскорішого працевлаштування.

Що стосується причин незайнятості, то слід зазначити, що у 2015 році порівняно з 2014 роком у складі безробітних за причинами незайнятості відбулося збільшення питомої ваги вивільнених з економічних причин (на 5,5 в.п.) та осіб, що мали сезонний характер роботи (на 0,6 в.п.). Водночас спостерігалося зменшення частки звільнених у зв'язку із закінчення строку контракту або договору найму та не працевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (на 3,0 в.п. у кожній групі), звільнених за власним бажанням, за угодою сторін (на 2,9 в.п.) та інших причин безробіття (на 0,7 в.п.) (табл. 3).

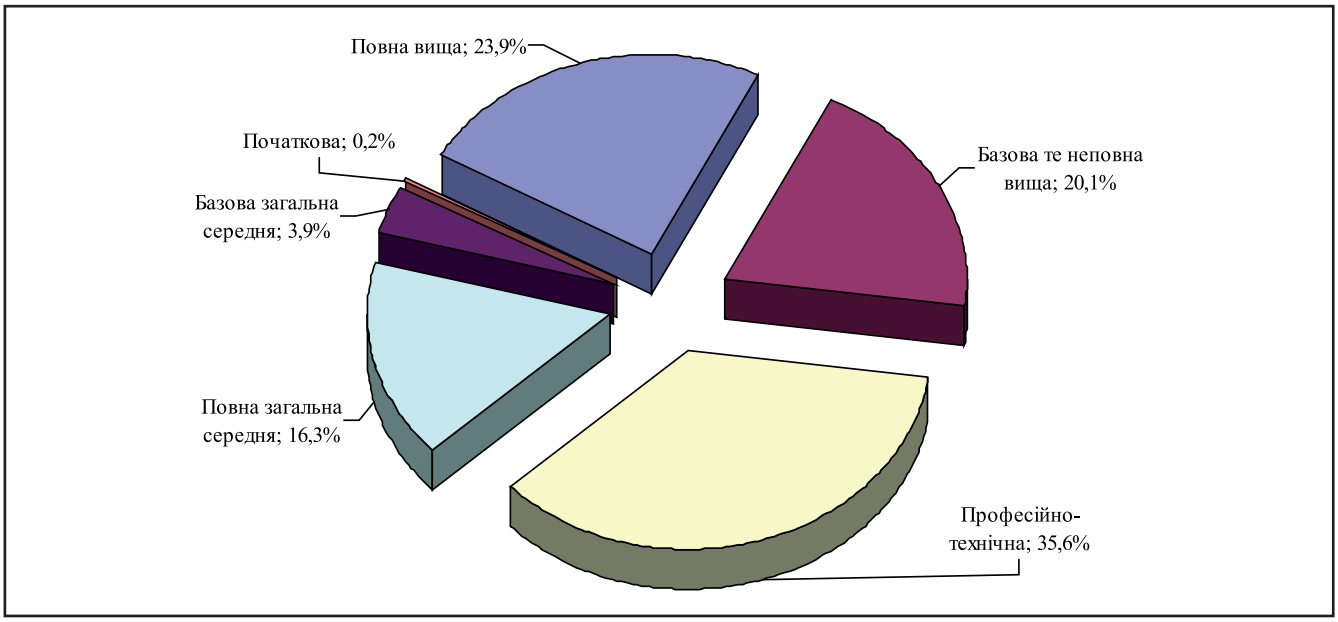


Рисунок 1. Структура безробітних на 1 квітня 2016 року (за освітою)

Таблиця 3. Причини незайнятості безробітного населення (за методологією МОП)

	2014	2015
Безробітне населення (за методологією МОП)		
у віці 15–70 років, відсотків	100,0	100,0
у тому числі за причинами незайнятості		
вивільнені з економічних причин	22,3	27,8
звільнені за власним бажанням, за угодою сторін	31,8	28,9
звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту або договору найму	7,8	7,5
сезонний характер роботи	9,3	9,9
не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів	16,7	16,4
виконують домашні (сімейні) обов'язки тощо	4,6	3,7
стан здоров'я, оформлення пенсії	1,4	0,9
демобілізовані з військової строкової служби	0,3	0,3
студенти, учні денної форми навчання	0,6	0,1
інші причини	5,2	4,5

Джерело: дані Держстату України за період 2014–2015 років.

Збільшення незайнятості громадян з економічних причин свідчить про недосконаліть системи соціального захисту працюючих під час проведення реструктуризації виробничих процесів.

Таблиця 4. Попит, пропозиція та працевлаштування робочої сили за видами економічної діяльності, тис. осіб

	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець року*			Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець року			Працевлаштова–но зареєстрованих безробітних у звітному періоді		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Усього	469,0	512,2	490,8	42,5	35,3	25,9	521,0	494,6	444,7
Сільське господарство, лісове господар–ство та рибне господарство	112,5	112,6	102,8	1,9	1,6	1,2	135,3	132,4	119,7
Промисловість	88,8	90,1	75,5	10,8	9,0	6,5	124,9	114,9	98,8
з неї									
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,5	5,4	5,1	0,7	0,5	0,2	11,6	10,0	6,3
Переробна промисловість	74,0	75,3	60,9	8,6	7,2	5,1	90,0	84,4	73,7
Будівництво	14,3	14,7	10,3	2,2	1,3	1,0	16,5	13,5	12,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	60,5	69,6	61,2	5,5	4,7	4,1	82,3	81,5	71,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	17,1	17,3	16,7	3,7	3,8	2,8	22,6	21,0	19,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	10,4	11,3	9,1	1,0	0,7	1,8	16,1	16,0	13,3
Інформація та телекомунікація	4,6	10,6	7,7	0,4	0,4	0,3	4,4	3,9	3,6
Фінансова та страхова діяльність	11,8	19,3	20,8	0,7	0,6	0,2	3,9	3,5	4,2
Операції з нерухомим майном	3,7	4,2	4,2	0,6	0,6	0,4	4,4	4,4	4,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	7,6	8,4	8,1	1,1	0,8	0,6	8,3	8,5	7,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	7,7	9,0	8,2	1,6	1,4	1,1	9,1	9,2	8,1
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	29,4	32,1	57,0	6,4	4,9	2,7	27,9	25,8	26,9
Освіта	9,4	8,5	8,8	1,9	1,5	1,4	30,6	28,5	27,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	13,0	13,7	12,8	3,8	3,2	2,1	25,4	22,5	19,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2,0	2,3	2,1	0,4	0,4	0,3	3,2	2,9	2,8
Надання інших видів послуг	3,9	4,4	4,1	0,5	0,4	0,4	6,1	6,1	5,3
Особи, які раніше не працювали	72,3	84,1	81,3	x	x	x	x	x	X

** Розподіл зареєстрованих безробітних за видами економічної діяльності здійснено стосовно осіб, які раніше мали роботу (працювали на підприємствах, установах, організаціях тощо).*
Джерело: дані Держстату України за період 2013–2015 років.

В Україні існують реальні можливості підвищення рівня зайнятості через розвиток приватного підприємництва, малого бізнесу, провадження гнучких форм зайнятості. Однак проблема зайнятості населення вимагає кваліфікованого державного регулювання. Його повинні здійснювати спеціальні державні та недержавні установи з метою забезпечення оптимального рівня зайнятості, підвищення мобільності робочої сили, створення нових робочих місць тощо.

Серед загальної кількості зареєстрованих безробітних (490,8 тис.) на кінець 2015 року 409,5 тис., або 83,4%, мали досвід роботи, з них кожний четвертий раніше працювали у сільському господарстві, лісовому господарстві та рибному господарстві, кожний п'ятий – у промисловості, і кожний сьомий – в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів.

Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями, на кінець 2015 року становила 25,9 тис., що на 39,1% менше, ніж на кінець 2013 року.

Із загальної кількості вакансій кожна п'ята була в переробній промисловості, кожна шоста – в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, кожна дев'ята – у державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні; транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності (табл. 4).

У 2015 році найбільшим залишається попит роботодавців на кваліфікованих робітників з інструментом (20% від загальної кількості заявлених вакансій на кінець 2015 року), а найменшим – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (1,3%) і технічних службовців (4,5%) (табл. 5).

Що стосується потреби роботодавців у працівниках за період 2013–2015 років, то спостерігається щорічне її зменшення з 42,5 до 25,9 тис. осіб, або майже на 40% менше.

Навантаження на десять вільних робочих місць збільшилось з 110 осіб до 189 осіб, або на 71,8%.

Отже, будь–який дисбаланс, що виникає на ринку праці, якщо його своєчасно не локалізувати, має тенденцію розростатись, охоплюючи всю систему зайнятості населення і спричиняючи посилення соціального невдоволення. У зв'язку з цим в інтересах здійснення збалансованої і такої, що відповідає пріоритетним напрямкам національної політики зайнятості, виникає необхідність: по–перше, оцінити реальні недоліки, що можуть виникнути на ринку праці у зв'язку з поглибленням реформ в умовах існування рудиментів колишньої затратної (неконкурентної) економіки; по–друге, визначити засоби нейтралізації та шляхи відвернення цих недоліків, забезпечити створення відповідних організаційних, правових та економічних засад.

З числа можливих недоліків, насамперед, слід відзначити наслідки невідворотних структурних зрушень в економіці. Відповідно набиратимуть силу імпульсу, що продукують зростання безробіття структурного характеру. У зв'язку з цим виникають складні проблеми трудоресурсного маневру, налагодження паралельно з масштабною санацією підприємств компенсаційних процесів у сфері зайнятості, реструктуризації кадрів підприємств та ін. Тут тісно змикаються макроекономічні процеси та їх забезпечення (фінансове, організаційне, інформаційне) на макрорівні.

Інвестиційні і фінансові потоки мають бути погоджені зі станом локальних ринків праці і можливостями системи зайнятості населення.

Важливим чинником збалансування ринку праці є створення високопродуктивних робочих місць з належною оплатою праці. На сьогодні на ринку праці пропонуються робочі місця з досить низькою заробітною платою (діаграма 2).

За підсумками першого кварталу 2016 року більше третини вакансій, де пропонувалась заробітна плата 1500–2000 грн., і лише 8,9% вакансій із заробітною платою понад 5000 грн. Враховуючи запровадження необґрунтованої тарифної системи на комунальні послуги, інфляційних проце–

Таблиця 5. Попит і пропозиція робочої сили за професійними групами у 2013–2015 роках (на кінець року)

	Потреби у роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб			Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Усього	42,5	35,3	25,9	110	145	189
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	3,8	2,7	1,9	131	219	352
Професіонали	7,2	5,2	3,8	57	94	113
Фахівці	4,8	4,0	2,8	94	126	173
Технічні службовці	1,3	1,4	1,2	203	202	256
Працівники сфери торгівлі та послуг	5,4	5,0	4,2	124	147	176
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	0,4	0,4	0,3	532	671	740
Кваліфіковані робітники з інструментом	8,3	6,4	5,2	67	92	94
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	5,5	5,2	3,8	167	180	219
Найпростіші професії*	5,8	5,0	2,7	121	147	262

** Включаючи осіб без професії.*

Джерело: дані Держстату України за період 2013–2015 років.

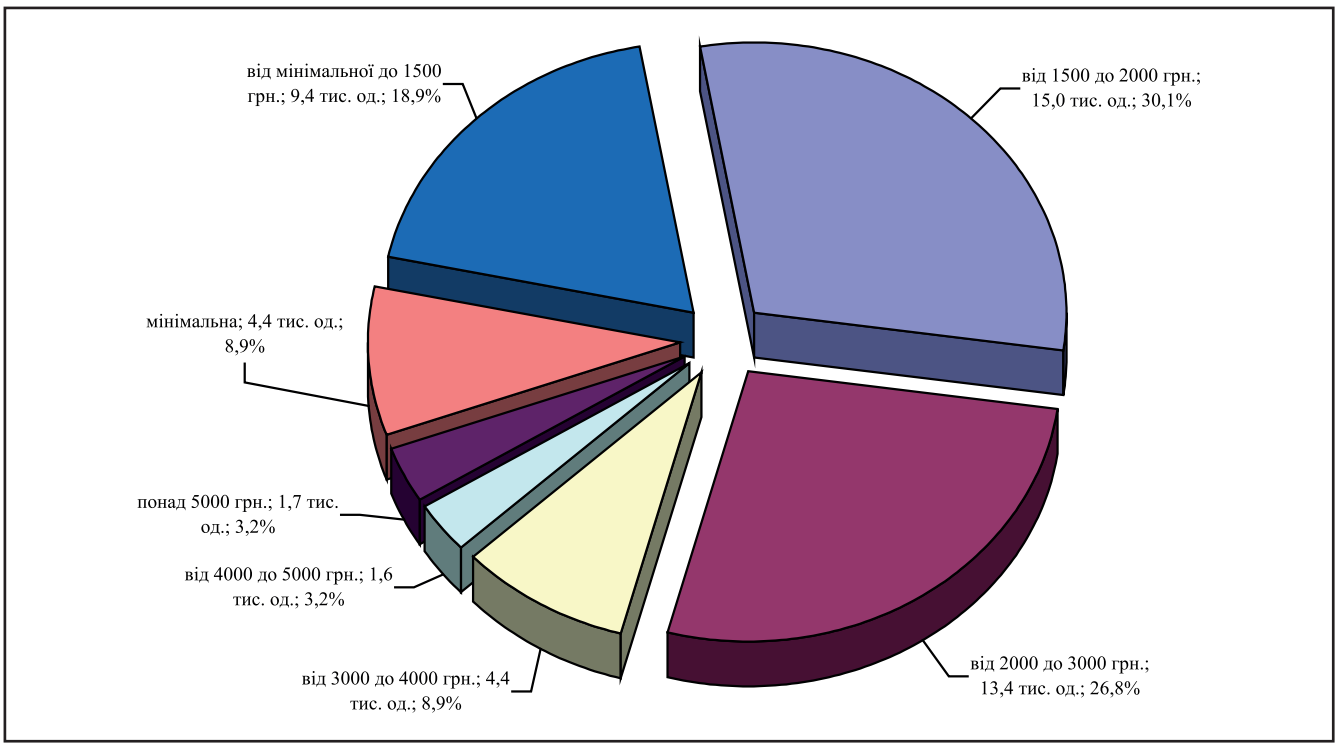


Рисунок 2. Структура вакансій на 1 квітня 2016 року (за розмірами заробітної плати)

сів проблематично укомплектовувати запропоновані вакансії висококваліфікованими працівниками.

Реформування оплати праці є одним із важливих напрямів як підвищення збалансування ринку праці так і рівня життя всіх верств населення. Мова може йти як про тарифну систему оплати праці у виробничій сфері, так і в бюджетних установах. Як приклад, можна сказати, що в 2015 році середньомісячна номінальна заробітна плата по Україні становила 4195 грн., але в 57% галузей економіки вона була значно нижчою (67–87% від середнього рівня), тобто можна стверджувати, що у більшості регіонів середньомісячна заробітна плата становила понад 3000 грн.

Характерним показником рівня життя населення є індекс реальної заробітної плати, який в 2015 році становив 79,8% та знизився у порівнянні з 2014 роком на 13,7 в.п. Це свідчить про щорічне зниження рівня життя населення. На часі необхідна розробка Державної програми реформування оплати праці.

Система оплати праці повинна постійно удосконалюватись, включаючи до свого складу найбільш ефективні елементи прогресивних систем оплати праці, що застосовуються як в розвинених країнах так і на окремих вітчизняних підприємствах, з метою забезпечення найбільшої ефективності виробничих процесів. Прикладом може стати ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» (НКМЗ), де розроблена система мотивації до високопродуктивної праці. Основним елементом організації оплати праці на заводі є гарантована галузевою угодою мінімальна система оплати праці на основі застосування гнучкого тарифу, що формується під впливом таких чинників, як рівень професійної кваліфікації, складність і відповідальність при виконанні робіт.

Є й інші прогресивні системи оплати праці, які на сьогодні не отримали широкого застосування у виробничій сфері України.

Крім соціально–економічного стану на процеси збалансування ринку праці значно вплинула плинність кадрів, яка в останні роки мала тенденцію до збільшення (табл. 6).

Переважна більшість вибулих працівників (85,6%), як і у 2014 році, залишила робочі місця за власним бажанням. Частка працівників, вивільнених у зв'язку зі скороченням штатів, по відношенню до середньооблікової кількості штатних працівників збільшилась на 0,6 в.п.

Плинність кадрів безпосередньо впливає на зниження ефективності виробництва, втрати більшості працівників професійних навичок та розширення чисельності безробіт-

Таблиця 6. Рух робочої сили в 2013–2015 роках

	Кількість штатних працівників					
	тис. осіб			% до середньооблікової кількості працівників		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Прийнято	2729,2	2044,9	1932,4	26,9	22,8	24,0
Вибуло	3111,7	2713,6	2436,1	30,6	30,3	30,2
у тому числі						
у зв'язку зі скороченням штатів	223,9	146,7	175,1	2,2	1,6	2,2
із причин плинності кадрів	2647,8	2376,0	2092,4	26,0	26,5	25,9

Джерело: дані Держстату України за період 2013–2015 років.

них і втрати бюджетних коштів на їх перенавчання. Це комплексна проблема, яка також потребує вирішення.

Висновки

1. Проведене дослідження дало змогу зробити наступні висновки: проблеми збалансування ринку праці України потребують нагального вирішення в частині прогнозування, стимулювання і управління процесами зайнятості; стимулювання ефективної реалізації трудового потенціалу; розробки і реалізації ефективних програм сприяння зайнятості на державному, регіональному і місцевому рівнях.

2. Вдосконаленні нормативно–правової бази у сфері зайнятості населення:

– забезпечення розробки нових проектів, перегляд і адаптація чинних законодавчих і нормативних актів і міжнародних договорів з питань регулювання процесів зайнятості, безробіття і соціального захисту населення з метою приведення національного законодавства у відповідність з міжнародними нормами і принципами; запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці України у відповідності до міжнародних норм і правил;

– законодавче забезпечення підвищення конкурентоспроможності робочої сили на основі адекватного вимогам ринку праці розвитку механізму підготовки кадрів.

3. Професійно–освітня підготовка кадрів, підвищення якості робочої сили:

– розширення зв'язків підприємств і організацій з місцевими установами усіх рівні з метою залучення інвестицій на розвиток матеріальної бази навчальних закладів, вдосконалення системи професійної орієнтації учнів загальноосвітніх шкіл з урахуванням потреб місцевих ринків праці;

– вирівнювання освітнього потенціалу між регіонами країни за рахунок трансформації мережі вищих навчальних закладів; регулювання міграційних потоків молоді;

– розвиток системи виробничого навчання персоналу підприємств і організацій, а також випереджаючого навчання працівників, що підлягають вивільненню, як важливого засобу підвищення їх конкурентоспроможності в умовах реформування окремих галузей економіки;

– створення системи безперервної освіти, розробка професійних стандартів з урахуванням вимог до професійного рівня працівників, що дозволить забезпечувати якість і продуктивність виконуваних робіт;

– створення системи оцінки професійних якостей працівників, що ґрунтується на визначенні їх компетентності і здатності гнучко реагувати на безперервні зміни вимог до кваліфікації і професійної підготовки у відповідності до вимог професійних стандартів;

– розроблення і затвердження на державному рівні концептуальних засад формування та розвитку єдиної цілісної системи безперервної професійної освіти, зорієнтованої на задоволення поточних і перспективних потреб у кадрах для сучасного виробництва та сфери послуг.

4. Збереження і створення робочих місць, сприяння розвитку самостійній зайнятості населення:

– економічне стимулювання підприємств у створенні нових робочих місць для безробітних і реалізація ефективної підтримки самостійної зайнятості населення;

– збереження ефективно функціонуючих робочих місць, підвищення ефективності використання робочої сили та скорочення обсягів «прихованого безробіття», розвиток гнучких форм зайнятості на допоміжних роботах у сфері послуг;

– створення сприятливих умов для розвитку сфери малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних;

перерозподіл попиту на працю шляхом стимулювання переходу підприємств на неповний робочий день, тиждень; розвиток гнучких форм зайнятості.

5. Посилення соціального захисту працюючих:

– розробка Державної програми реформування оплати праці;

– розширення застосування прогресивних систем оплати праці;

– удосконалення механізмів регулювання рівня життя населення регіонів;

– забезпечення суттєвого зростання доходів населення.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Держстату України [Електрон. ресурс]. Ринок праці.

2. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень / Державна служба статистики. – К.: 2014 [Електрон. ресурс].

3. Колективна монографія «Проблемні питання реформування соціальної сфери» / за ред. проф. Т.М. Кір'ян. – К.: 2012. – 368 с.

Швайка Л.А. «Державне регулювання економіки». Навчальний посібник. – вид. «Знання». – К.: 2006. – 435 с.

5. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012, №4312–VI. – Урядовий кур'єр. – №27 від 11.02.2012.

6. Закон України «Про зайнятість населення». – Урядовий кур'єр. – №34 (164) від 12.09.2012.

7. Савченко В.А. Підвищення ефективності професійного навчання персоналу на промислових підприємствах / В.А. Савченко. – Доповіді міжнародної науково–практичної конференції «Проблема ефективного використання та професійно–технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України». – Т. 2. – К., 2008. – С. 266–275.

О.М. КИРИЧЕНКО,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Навчально–науковий інститут економіки і управління НУХТ

Щодо аналізу стану соціальної сфери України в умовах економічної кризи

У статті розглядаються окремі питання аналізу стану соціальної сфери України в умовах розвитку кризових економічних явищ, динаміки макроекономічних та соціальних індикаторів, посилення взаємозв'язків індикаторів оцінки соціального розвитку, що свідчить про необхідність комплексного підходу з метою досягнення соціально–економічної стабільності з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Ключові слова: *соціальна сфера, економіка, ВВП, індикатори, стабільність, розвиток.*

О.М. КИРИЧЕНКО,
к.е.н., доцент кафедры менеджмента и администрирования, Учебно–научный институт экономики и управления НУПТ

Относительно анализа состояния социальной сферы Украины в условиях экономического кризиса

В статье рассматриваются отдельные вопросы анализа состояния социальной сферы Украины в условиях развития кризисных экономических явлений, динамики макроэкономических и социальных индикаторов, усиления взаимосвязей индикаторов оценки социального развития, что свидетельствует о необходимости комплексного подхода с целью достижения социально–экономической стабильности с учетом опыта развитых стран.

Ключевые слова: *социальная сфера, экономика, ВВП, индикаторы, стабильность, развитие.*

O. KYRYCHENKO,
PhD, associate professor

Regarding the analysis of the social sphere of Ukraine in the economic crisis

This article addresses some analysis of the social development of Ukraine in conditions of crisis economic phenomena, the dynamics of macroeconomic and social indicators, strengthen relationships assessment indicators of social development, which demonstrates the need for an integrated approach to achieve social and economic stability based on the experience of developed countries.

Keywords: *social issues, economics, GDP, indicators, stability, development.*

Постановка проблеми. Політика економічних реформ, що здійснюється в Україні, потребує подальшого розвитку з метою проведення значних соціально–економічних перетворень, припинення падіння та переходу до поступового зростання основних макроекономічних показників.

Водночас ситуація потребує запровадження таких заходів соціального захисту, в першу чергу соціально незахищених верств населення, які дали б змогу підтримати, а у перспективі покращити соціальне становище громадян.

Метою статті є забезпечення комплексності аналізу економічного та соціального розвитку з метою підвищення обґрунтованості рішень щодо реформування соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу. В умовах загострення проблем, пов'язаних з рівнем добробуту і соціальної захищеності громадян, вирішення яких вимагає обґрунтованих стратегічних рішень щодо подальшого соціально–економічного розвитку країни, виникає потреба посилення комплексного аналізу стану соціальної сфери, визначення ступеню пріоритетності вирішення завдань її подальшого розвитку, зокрема за рахунок:

– поглиблення аналізу взаємозв'язків показників (індикаторів), які визначають макроекономічну та мікросоціальну динаміку;

– врахування окремих індикаторів оцінки соціального розвитку, що застосовуються міжнародними організаціями та розвиненими країнами;

– включення до розгляду результатів міжнародного порівняльного аналізу рівнів, структури та динаміки соціальних видатків у цілому та за окремими напрямами.

Деякі результати аналізу соціального розвитку за запропонованими напрямами представлено нижче.

Поглиблення аналізу взаємозв'язків показників (індикаторів), які визначають макроекономічну та мікросоціальну динаміку

За даними Державної служби статистики, реальний наявний дохід українців у 2015 році порівняно з 2014 роком зменшився на 22,2% (у 2014 скорочення цього показника становило 8,4%). При цьому номінальні доходи населення у річному вимірі зросли на 15%. Зокрема, у розрахунку на одну людину середньомісячний наявний дохід у 2015 році становив 2590,2 грн., що на 16,1% більше, ніж у 2014 році. Проте через значне інфляційне навантаження спостерігається фактичне зменшення доходів.

Одночасно відбулися зміни в структурі доходів населення, зокрема, зменшилась питома вага зарплати з 40% у 2014 році до 39% у 2015 році та доходів від власності – на 1,1% порівняно з 2014 роком, зросла у 2015 році частка соціальних допомог та інших поточних трансфертів на 0,6 відсоткового пункту (далі – в.п.), а також прибутку та змішаного доходу – на 1,5 в.п. (рис. 1).

Такі зрушення віддзеркалюють тенденцію щодо послаблення ролі заробітної плати одночасно з досить вагомим впливом державних допомог на формування доходів населення, що особливо актуалізується в умовах збіднiння населення через негативні фактори економічної кризи та воєнних дій. У той же час роль підприємницького прибутку попри посилення його ваги у доходах населення України залишається недостатньою порівняно з економічно розвинутими країнами.

 © О.М. КИРИЧЕНКО, 2016

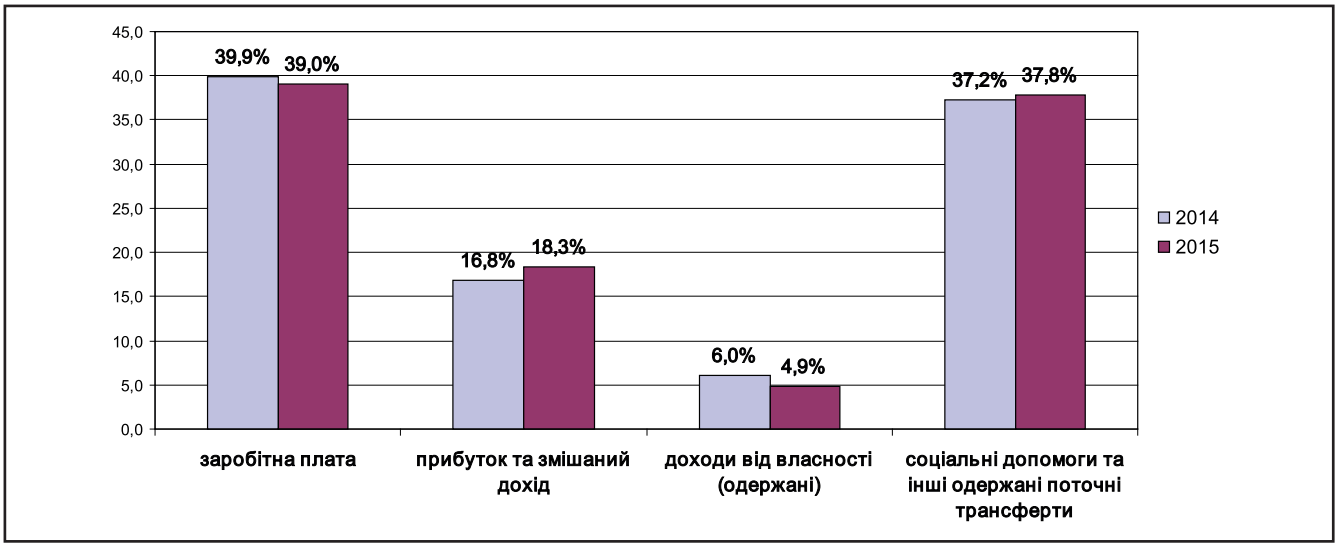


Рисунок 1. Структура доходів населення України за 2014–2015 роки, %
Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Середня заробітна плата штатного працівника в Україні в лютому 2016 року порівняно з січнем збільшилася на 5,1%, або на 223 грн., і становила 4585 грн. Це у 3,3 раза вище за рівень мінімальної заробітної плати (далі – МЗП) в Україні (1378 грн. з 1 січня 2016 року). Порівняно з лютим 2015 року середня номінальна зарплата зросла на 26,2%.

Індекс реальної заробітної плати у лютому порівняно із січнем 2016 року становив 105,3%, а порівняно з лютим 2015 року – 91,7%. У той же час падіння реальної заробітної плати (період до відповідного періоду попереднього року) становило: за січень – лютий 2016 року – 10,8%, а за цей самий період 2015 року – 17,7%.

За даними Держстату, індекс споживчих цін (індекс інфляції) у 2015 році (грудень до грудня попереднього року) становив 143,3%. Індекс споживчих цін у січні–лютому 2016 року (до грудня попереднього року) становив 100,5% (у відповідному періоді 2015 року – 108,6%).

Таблиця 1. Порівняльна динаміка макроекономічних та соціальних показників в Україні за 2010–2015 роки

Показники	2010	2011	2012	20131	20141	2015[1]
ВВП у розрахунку на одну особу у фактичних цінах, грн.	24429	29519	32002	33473	36904	46201
ВВП у розрахунку на одну особу у постійних цінах, % до попереднього року	104,5	105,8	100,4	100,3	93,7	90,5
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2239	2633	3026	3265	3480	4195
Середній розмір пенсії (станом на 1 січня), грн.	1 032,6	1 151,93	1 253,28	1 470,73	1 526,09	1 581,54
Зростання середньої пенсії, % до відповідного періоду минулого року	110,5	111,6	108,8	117,4	103,8	103,6
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1528,9	1770,8	1994,3	2241,6	2308,4	2590,2
Реальний наявний дохід,% до попереднього року	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	77,8
Індекси реальної заробітної плати, % до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8
Мінімальна заробітна плата, грн. (станом на грудень)	922	1 004	1 134	1 218	1 218	1378
Прожитковий мінімум в розрахунку на місяць на одну особу, грн. (станом на грудень)	875	953	1095	1176	1176	1330
Прожитковий мінімум в розрахунку на місяць на одну особу в середньому за рік, грн.	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,3
Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення (квінтильний коефіцієнт фондів), разів	3,5	3,4	3,3	3,2	3,1	3,5 (9 міс.)
Індекс Джині	0,249	0,243	0,233	0,236	0,242 (9 міс.)	0,249 (9 міс.)
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму	8,8	7,8	9,1	8,4	9,5 (9 міс.)	7,3 (9 міс.)

[1] *Дані за 2013–2016 роки наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.*
Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Порівняльну динаміку макроекономічних та соціальних показників в Україні за 2010–2015 роки представлено у табл. 1.

При цьому Центральне розвідувальне управління США оцінило рівень інфляції в Україні в 2015 році в порівнянні з 2014 роком у 49%. Україна з таким показником інфляції займає останнє 225 місце серед країн, які надали таку інформацію (відсутні данні тільки по Венесуелі) [2].

Згідно з прогнозом Світового банку рівень інфляції в Україні у 2016 році сягне 15%, надалі поступово знижуватиметься до 11% у 2017–му. Також Світовий банк прогнозує, що зростання ВВП в Україні у 2016 році становитиме 1%, а в 2017–му – 2% [3].

Міжнародне рейтингове агентство Standard & poor's прогнозувало інфляцію в Україні в 2016 році на рівні 20%, Fitch Ratings – 17%, а Національний http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29611551&cat_id=55838 банк, Міністерство фінансів України та Міжнародний валютний фонд – 12% [4].

За оцінками Світового банку, частина населення України, що живе менше ніж на 5 дол. на добу, збільшилася з 3,3% у 2014 році до майже 6% у 2015 році, що свідчить про значне зростання бідності [5].

Уряду за останні два роки у дуже складних умовах вдалось зберегти і навіть дещо підвищити номінальні рівні соціальних стандартів та доходів. Разом із тим необхідно ставити на коротко– і середньострокову перспективу завдання поступового зростання реальних рівнів соціальних стандартів та доходів.

Згідно з пропозиціями уряду України доцільно з наступного року закріпити в проекті бюджетної резолюції конкретні параметри прискореного зростання зарплат и пенсій по відношенню до рівнів споживчої інфляції, що дозволить забезпечити поступове зростання показників рівня життя в реальному вимірі.

Пропонується визначати цільовий орієнтир перевищення на 2 відсоткових пункти. Про необхідність постановки таких цілей у 2017–2019 роках було заявлено під час засідання уряду України 30 березня 2016 року [6].

У 2015–му зарплати й пенсії були підвищені відповідно на 13% и 19% (при інфляції у 43,3%). У поточному році законодавчо закріплено підвищення соціальних стандартів на 12% при офіційно прогнозованій інфляції у 12%. У 2017 році Мінфін очікує уповільнення інфляції до 8%.

Врахування окремих індикаторів оцінки соціального розвитку, що застосовуються міжнародними організаціями та розвиненими країнами

Одним із найбільш чуттєвих індикаторів рівня життя є частка витрат, які витрачає та чи інша група або населення в цілому, на продукти харчування. Номінальний розмір видатків зріс у 2015 році на 18,8%, однак реальний рівень знизився. При цьому частка витрат на продукти харчування за останні два роки залишилась незмінною і становила 38,4%. В умовах випереджаючого зростання цінового фактору це означає спрощення структури споживання та перехід груп населення із середнім рівнем споживання до споживання продуктів харчування, характерного для більш бідних груп.

У той же час у 2015 році за рахунок зростання у витратах частки на оплату послуг ЖКП (із 12,3% у 2014 до 14,8% у 2015 році, тобто на 2,5 в.п.) та частки видатків на охорону здоров'я (із 4,9% до 5,3%, відповідно) сумарно на 2,9 в.п. знизились частки видатків на непродовольчі товари, послуги, транспорт, зв'язок, відпочинок і культуру, інші товари і послуги, зокрема ремонт. Частка витрат на освіту залишилася незмінною (1,1%).

Кількісне зниження показників рівня життя призводить до якісних негативних зрушень у структурі та типології споживання в цілому. Так, існує гіпотеза, що перехід до більш низької типологічної категорії та групи населення, нижчої за рівнем доходів і витрат, значно більш болісний, ніж просто зниження рівнів показників споживання в рамках свого типу споживання (це стосується, в першу чергу, таких напрямів видатків як видатки на послуги (крім ЖКП), відпочинок, товари довготривалого користування, нерухомість тощо). За висновками ООН: бідність більш гостро відчувається та переживається у багатих районах.

Роль соціальних індикаторів, прийнятих у міжнародній практиці, особливо зростає після ратифікації Україною Конвенції Міжнародної організації праці про мінімальні норми соціального забезпечення №102 та Конвенції про основні цілі та норми соціальної політики №117.

Викликає особливий інтерес аналіз прожиткового мінімуму (далі – ПМ) як з ретроспективної точки зору, так і на перспективу, для дослідження його прямого та опосередкованого впливу на розвиток економіки та показники державного бюджету. До 2009 року МЗП в Україні взагалі не забезпечувала встановлений прожитковий мінімум. Лише з 2010 року МЗП зрівнялася з ПМ на працездатну особу.

Частка МЗП у середньомісячній заробітній платі штатного працівника (далі – СМЗП) (співвідношення МЗП до СМЗП) називається індексом Кейтца та у світовій соціально–економічній практиці застосовується як один з показників ефективності боротьби з бідністю. Міжнародна організація праці (МОП) рекомендує підтримувати цей індекс не нижче 50%, а Євросоюз – 60%.

Україні ще далеко до досягнення цього європейського соціального стандарту. Якщо у 2000 році індекс Кейтца за заробітною платою в Україні перевищував 45%, то у передкризовий 2008 рік він упав нижче 30% (рис. 2).

Хоча у 2010 році відбувся скачок показника майже до 40%, однак це відбулося за рахунок зниження у понад 6 разів темпів зростання СМЗП, а не за рахунок суттєвого росту МЗП. Якщо розглядати динаміку індексу Кейтца в Україні з 2000 року, то вона має стійку тенденцію до зниження. У 2015 році, з урахуванням мінімального зростання рівнів соціальних стандартів протягом 2014–2015 років, він повернувся до 30,3% – рівня 2008 року, тобто рівня, характерного для глибокої соціально–економічної кризи. Це становить близько 60% від стандартів МОП або половину від стандартів Євросоюзу.

У пакеті пропозицій, напрацьованих Федерацією роботодавців України в частині реформи оплати праці, запропонована траєкторія виходу за індексом Кейтца до стандартів МОП (50%) за 5 років, до 2020 року. А саме:

– у 2016 році – 35% від середньої зарплати за 2015 рік (1540 грн.);

– у 2017 році – 40% від середньої зарплати за 2016 рік (1920 грн.);

– у 2018 році – 45% від середньої зарплати за 2017 рік (2475 грн.);

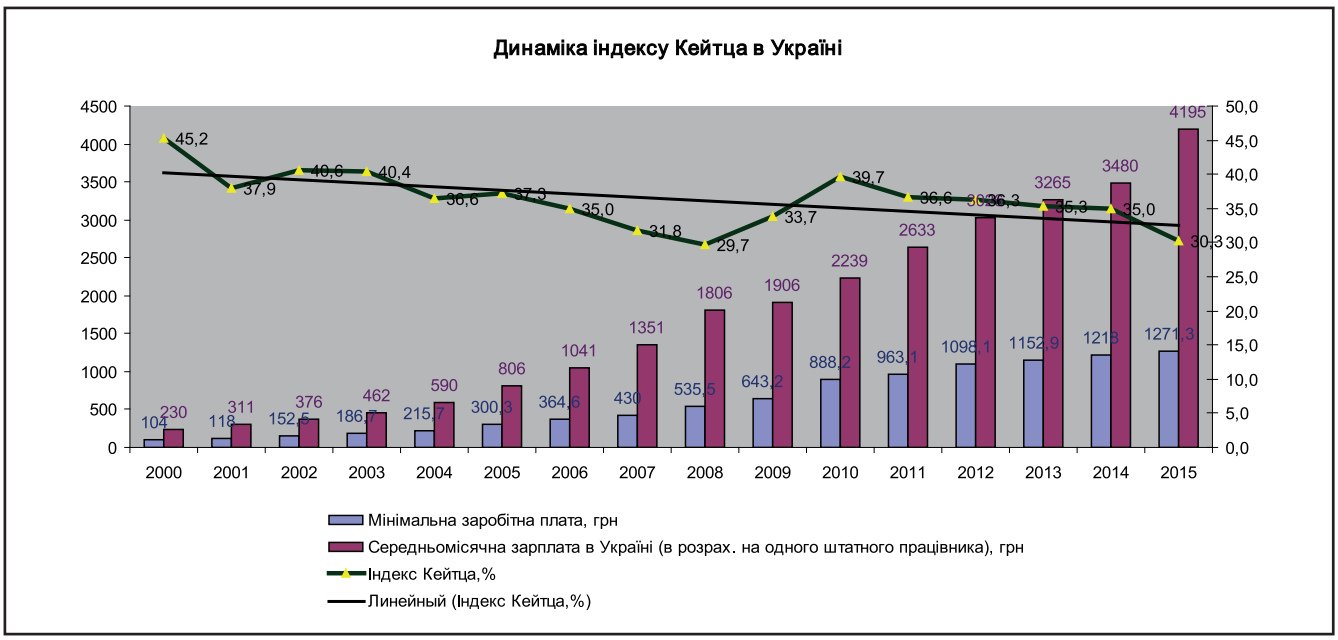


Рисунок 2. Динаміка індексу Кейтца в Україні у 2000–2015 роках
Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

– у 2019 році – 48% від середньої зарплати за 2018 рік (2976 грн.);

– у 2020 році – 50% від середньої зарплати за 2019 рік (3400 грн.).

Що стосується індикаторів у сфері пенсійного забезпечення, то традиційним являється коефіцієнт заміщення, який визначається як співвідношення середніх розмірів призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду до розмірів середньої заробітної плати за відповідний період. З 2011 року він мав тенденцію до зниження від 42,7% до 38,3% на початок 2015 року і 32,5% на початок 2016 року (табл. 2).

Крім того, за аналогією із традиційним індексом Кейтца, що розраховується за співвідношенням мінімальної та середньої заробітної плати, пропонується включати в аналіз також «індекс Кейтца за пенсійними виплатами» (співвідношення мінімальної та середньої пенсійних виплат). Такий індекс мав деяку тенденцію до зростання, але на початок 2015 року практично повернувся до рівня початку 2011 року. Після перегляду мінімального розміру пенсії на початок 2016 року він знову підвищився до 63,2%. Отже, в кризових умовах індекс Кейтца за пенсійними виплатами коливається на рівні 61–63%. Це при тому, що законодавчо затверджені рівні прожиткового мінімуму відрізняються від реальних (фактичних) більш ніж на 1 тис. грн., а для осіб пенсійного віку – вдвічі.

Порівняльний аналіз видатків на сферу соціального захисту в Україні та країнах ЄС

Для коректного порівняння видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення, які здійснює Україна, з аналогічними показниками розвинутих країн – наприклад, таких, як країни–члени Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), визначають загальний обсяг відповідних видатків в Україні за прийнятою міжнародною методологією Європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту (ESSPROS) [7]. Цей розрахунок має включати видатки, що обліковуються за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення», іншими видатковими статтями бюджету, а також видатки державних цільових позабюджетних фондів. Інші видаткові статті бюджету включають видатки на охорону здоров'я та видатки на програми житлового будівництва і забезпечення житлом, що фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів. Видатки, що здійснюються за рахунок державних цільових позабюджетних фондів, включають видатки загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття та від нещасних випадків на виробництві.

Таблиця 2. Співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середня заробітна плата, грн. (за грудень попереднього року)	2628,53	3053,53	3376,75	3619,23	4012,24	5230,00
Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн. (на початок року)	1121,76	1223,25	1430,00	1487,12	1535,98	1 700,22
Мінімальний розмір пенсії за віком, грн. (на початок року)	750	822	894	949	949	1074
Коефіцієнт заміщення, %	42,68	40,06	42,35	41,09	38,28	32,51
Індекс Кейтца за пенсійними виплатами, %	61,6	67,2	62,5	63,8	61,8	63,2

Мінімальний розмір пенсії за віком з 01.09.2015 до 01.05.2016 – 1074 грн., з 01.05.2016 до 01.12.2016 – 1130 грн., з 01.12.2016 – 1208 грн.
Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Таблиця 3. Загальні видатки на соціальний захист в Україні у 2010–2014 роках, тис. грн.

	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні видатки на соціальний захист	283 500 490,4	312 371 936,9	350 363 300,4	361 164 646,7	352 224 234, 4
з них: адміністративні затрати	4 250 919,8	4 459 954,2	4 590 344,4	4 981 211,5	4 354 019,4
інші видатки	1 653 440,3	1 756 712,6	1 879 724,1	1 845 767,5	1 725 681,6

Джерело: розроблено автором з використанням [7].

Загальні видатки на соціальний захист в Україні за методологією ESSPROS (з урахуванням всіх джерел надходжень і видатків) представлено в табл. 3.

Соціальні витрати, представлені як частка ВВП, є визнаним критерієм, що характеризує ступінь державної відповідальності по підтримці певного стандарту життя найбідніших верств населення. Під соціальними видатками розуміється надання громадськими чи приватними інституціями допомог та інших фінансових коштів домогосподарствам та окремим особам з метою забезпечення їх підтримки та зниження ризиків в певних обставинах, що погіршують їх життя.

Використання єдиних методологічних підходів до побудови рахунку соціального захисту уможливлює співставність видатків на соціальний захист в Україні та країнах Європейського Союзу (табл. 4). Порівняльний аналіз цих витрат проведено за даними 2013 року, оскільки дані по європейських країнах за 2014 рік на поточний момент відсутні.

По країнах – членах ЄС витрати на соціальний захист у 2013 році розрізнялися більш ніж вдвічі. Країни з найбільш високим співвідношенням витрат на соціальний захист до ВВП – Франція (33,7%), Данія (33,3%), Нідерланди (31,3%) та Фінляндія (31,2%) – витрачали на соціальні цілі вдвічі більше, ніж три країни із найнижчими значеннями цього співвідношення: Латвія (14,4%), Естонія і Румунія (по 14,8%). В Україні цей показник у 2013 році становив 23,7% (у 2014 році – 22,2%).

Ще більша різниця між країнами – членами ЄС за абсолютними показниками соціальних витрат на душу населення за паритетом купівельної спроможності (далі – ПКС) (табл. 5). Їхня величина у 2013 році коливалась від 2201 євро в Румунії до 14466 євро у Люксембурзі. Якщо у Люксембурзі соціальні витрати становили 1206 євро на душу населення на місяць, то в та Болгарії вони становили 183 та 193 євро відповідно. Що стосується Румунії України, то витрати на со-

Таблиця 4. Видатки на соціальний захист у країнах Європейського Союзу та в Україні, у % до ВВП

Країна	2010	2011	2012	2013	2014
Австрія	29,6	28,9	29,2	29,8	...
Бельгія	29,4	29,7	29,9	30,2	...
Болгарія	17,3	16,7	16,7	17,6	...
Великобританія	28,8	28,7	28,8[1]	28,1[1]	...
Греція	28,6[1]	30,4[1]	31,6[1]	...	...
Данія	32,8[1]	32,3[1]	32,2[1]	33,3[1]	...
Естонія	17,6	15,6	15,0	14,8	...
Ірландія	24,5	23,2	23,0	22,0	...
Іспанія	24,7[1]	25,4[1]	25,5[1]	25,7[1]	...
Італія	28,8	28,5	29,3[1]	29,8[1]	...
Кіпр	20,1	20,8	21,0	22,3	...
Латвія	18,1	15,1	14,2	14,4[1]	...
Литва	18,9	16,9	16,3	15,3[1]	...
Люксембург	22,9	22,3	23,0	23,1	...
Мальта	18,7	18,2	18,5	18,7	...
Нідерланди	29,9	30,1	30,9	31,3[1]	...
Німеччина	29,8	28,6	28,7	29,0[1]	...
Польща	19,6	18,6	17,7[1]	...	...
Португалія	25,8	25,8	26,4	27,6	...
Румунія	17,3	16,4	15,4	14,8	...
Словаччина	18,3	17,9	18,1	18,4[1]	...
Словенія	24,4	24,5	24,9	25,0[1]	...
Угорщина	22,7	21,7	21,4	20,9	...
Україна	25,3	23,2	24,0	23,7	22,2
Фінляндія	29,2	28,8	30,1	31,2	...
Франція	32,7	32,5	33,3	33,7[1]	...
Хорватія	20,8	20,4	20,9	21,7	...
Чеська Республіка	20,1	20,1	20,5	20,2	...
Швеція	28,6	28,2	29,3	30,0[1]	...

[1] *Попередні дані.*
Джерело: [8].

Таблиця 5. Видатки на соціальний захист на одну особу в євро за паритетом купівельної спроможності в країнах – членах ЄС та в Україні в 2012–2013 роках

	Євро на особу		Євро на особу за ПКС	
	2012	**2013**	**2012**	**2013**
28 країн ЄС	7 616	...	7 616	...
Україна	2035		1601	1542
Австрія	10 988	11 332	9 923	10 078
Бельгія	10 414	10 590	9192	9256
Болгарія	952	1017	2145	2316
Великобританія	9300	8 962	7986	7885
Греція	5468	...	6124	...
Данія	14 565	15 118	10 301	10 617
Естонія	2036	2131	2899	2952
Ірландія	8753	8603	7160	7001
Ісландія	8167	8426	7297	7403
Іспанія	5692	5675	6076	6132
Італія	7936	7942	7703	7724
Кіпр	4731	4675	5084	5124
Латвія	1530	1634	2282	2484
Литва	1818	1806	3072	3091
Люксембург	18 862	19 764	14 120	14 466
Мальта	3178	3320	4062	4135
Нідерланди	11 902	12 115	10 659	10 633
Німеччина	9820	10 050	9777	9818
Норвегія	19 348	19 335	11 357	11 554
Польща	1811	...	3425	...
Португалія	4225	4496	5175	5704
Румунія	1022	1066	2177	2200
Словаччина	2421	2504	3716	3866
Словенія	4359	4349	5277	5294
Угорщина	2135	2138	3841	3912
Фінляндія	11 090	11 624	9056	9367
Франція	10 630	10 857	9 668	9792
Хорватія	2150	2219	3320	3504
Чеська Республіка	3134	3011	4655	4 630
Швейцарія	17 002	17 214	10 284	10 685
Швеція	13 030	13 623	9567	9781

Джерело: розроблено автором з використанням [8].

ціальний захист на душу населення у 2013 році становили 1542 євро за ПКС, або 129євро на місяць.

Відмінності між європейськими країнами за рівнем витрат на соціальний захист лише частково можуть бути пов'язані з різним рівнем добробуту та цін, відображаючи, крім того, відмінності у системах соціального захисту, демографічних тенденціях, рівні безробіття, а також інших соціальних, інституціональних та економічних факторах.

Зокрема, відрізняється сама структура соціальних витрат по країнах Євросоюзу. Так, питома вага видатків на соціальні допомоги та виплати в 2013 році коливалась від 93,6% всіх соціальних витрат у Нідерландах до 98,9% у Великобританії, Мальті та Естонії. Адміністративні витрати коливались від 1,1% від загальних витрат у таких країнах як Кіпр, Мальта, Естонія та Великобританія до 5,3% в Ірландії. Крім того, в окремих країнах доволі значна частина коштів, спрямованих на соціальний захист, була віднесена на інші витрати: в Португалії – 4,2% та Литві – 3,1%.

В Україні у 2013 році структура соціальних витрат виглядала таким чином:

– соціальна допомога – 98,1% (у 2014 році – 98,3%);
– адміністративні витрати –1,4% (1,2%);
– інші видатки – 0,5% (0,5%).

Основна частина соціальної допомоги надається незалежно від рівня добробуту, тобто без перевірки отримувачів на нужденність. У цілому по Європейському Союзу лише десята частина коштів, спрямованих на соціальний захист, була обумовлена рівнем добробуту її отримувачів. Відносно більше значення у 2013 році така соціальна допомога мала місце в Ірландії (31,9%) та у Великобританії (14,3%). В Україні у 2013 році лише 3,1% коштів (3,7% у 2014 році), спрямованих на соціальну допомогу, були обумовлені рівнем добробуту її отримувачів. Це стосується адресних соціальних допомог – житлових субсидій та допомоги малозабезпеченим сім'ям.

Основна форма надання соціальної допомоги – грошові виплати та допомоги, які не потребують ніякого звіту про їх фактичні витрати зі сторони отримувачів. До грошових виплат відносяться всі види пенсій, оплачувані лікарняні лис–

ти, сімейні та дитячі допомоги, допомоги малозабезпеченим сім'ям, по безробіттю тощо.

Загалом по Європейському Союзу у 2013 році у грошовій формі було представлено понад 60% усіх витрат на соціальний захист. Найбільш висока частка грошових виплат на Кіпрі (82,2%), в Італії (75,4%) та в Латвії (74,0%). В Україні у 2013 році 82,0% загальної суми допомоги соціального захисту було надано у грошовій формі (у 2014 році – 82,9%).

Відповідно до представленої інформації загальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення в Україні є доволі значним навіть у порівнянні з розвинутими європейськими країнами. Разом з тим, попри значний обсяг соціальних видатків, якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні залишається відносно низькою порівняно з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш вразливих категорій населення не задовольняються достатньою мірою.

Висновок

З метою підвищення обґрунтованості рішень щодо формування та реалізації соціальної політики пропонується передбачати випереджальне зростання основних соціальних стандартів, номінальних рівнів зарплат і пенсій по відношенню до динаміки споживчої інфляції.

Під час розробки проектів державного бюджету важливо забезпечувати наближення рівнів вищезгаданих соціальних індикаторів до вимог європейських стандартів; врахування соціальних індикаторів, що характеризують зниження диференціації окремих груп населення за показниками рівня життя.

Досвід розвинутих європейських країн в питаннях стосовно недопущення зниження рівня життя населення в умовах подолання фінансово–економічної кризи може бути використаний в Україні. Це потребує додаткового вивчення проблеми щодо подолання протиріч між фінансовими можливостями і проблемами соціального захисту.

Список використаних джерел

1. Держстат України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Матеріали оцінки рівня інфляції в Україні у 2015 році. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_ak–upali–realni–dohodi–ukrayinciv–infografika/689312#comments

3. Всесвітній банк. Матеріали оцінки основних макропоказників розвитку України на 2016–2017 рр. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2378847–vsemirnyiy–bank–podtverdil–prognoz–rosta–vvp–ukrainyi.html

4. Всесвітній банк. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2379037–vsemirnyiy–bank–sdelal–prognoz–inflyatsii–v–ukraine–na–2016–god.html#comments_block

5. Світовий банк. Матеріали щодо оцінки бідності в Україні. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.unn.com.ua/ru/news/1560239–blizko–6–ukrayintsiv–zhive–mensh–nizh–na–pyat–dolariv–u–den

6. Матеріали засідання Уряду від 30 березня 2016 року. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:http://interfax.com.ua/news/economic/334286.html

7. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2014 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2016. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Матеріали Євростату. Показники розвитку економіки країн Євросоюзу. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00098&plugin=1

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент, Академія Державної пенітенціарної служби

Соціальні та організаційні засади праці засуджених в умовах ізоляції від суспільства

Досліджено деякі питання соціальних і організаційних засад праці засуджених, які відбувають покарання в місцях позбавлення волі в умовах ізоляції від суспільства. Визначено мотиви, які спонукають засуджених різних вікових груп до суспільно корисної праці в установах виконання покарань кримінально–виконавчої системи України.

Ключові слова: *суспільно корисна праця, організація праці, мотивація праці, ресоціалізація.*

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент, Академия Государственной пенитенциарной службы

Социальные и организационные основы труда осужденных в условиях изоляции от общества

Исследованы некоторые социальные и организационные проблемы труда осужденных, отбывающих наказание в местах лишения свободы в условиях изоляции от общества. Определены мотивы, побуждающие осужденных разных возрастных групп к общественно полезному труду в исправительных учреждениях уголовно–исполнительной системы Украины.

Ключевые слова: *общественно полезный труд, организация труда, мотивация труда, ресоциализация.*

O. GONCHARENKO,
Ph.D., economic sciences, assistant professor

Social and organizational principles of prisoners' work in social isolation

© О.Г. ГОНЧАРЕНКО, 2016

Some issues of social and organizational labor principles of prisoners who serve their sentences in prisons in social isolation are studied. Reasons that motivate prisoners of different age groups to socially useful work in penal institutions of Ukraine are defined.

Keywords: *socially useful labor, labor organization, motivation, resocialization.*

Постановка проблеми. Належна організація праці засуджених, позбавлених волі в установах виконання покарань кримінально–виконавчої системи є запорукою ефективного функціонування пенітенціарної економіки. Сьогодні в виправних закладах України засуджені залучаються до суспільно–корисної праці, яку можна класифікувати як: продуктивну працю в сфері матеріального виробництва; суспільно корисну працю, яка пов'язана з благоустроєм УВП, ремонтом житлових та службових приміщень, школи або профтехучилища; працю з господарського обслуговування установи виконання покарань, працю з самообслуговування та начально–продуктивну працю. Державні підприємства, виробничі майстерні та підсобні господарства є структурними підрозділами установ виконання покарань, які організовують суспільно–корисну працю засуджених та їх професійно–технічне навчання згідно з Кримінальним кодексом України [6]. З економічної точки зору праця є засобом формування особистості людини, а її відношення до праці важливою соціальною рисою. Виходячи з цих загальних положень про роль праці в розвитку суспільства і формуванні людської свідомості пенітенціарна політика базується на тому, що праця є одним з основних засобів виправлення і ресоціалізації засуджених [9].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на всю очевидну необхідність праці, як умови існування і розвитку людського суспільства, важко виділити найбільш значимі її властивості і функції, які здатні принести реальну користь в умовах ізоляції злочинця, суспільству і засудженим. Існують різні думки вчених щодо питань залучення засуджених до суспільно корисної праці і її впливу, які відображають історичні та національні особливості, і вимірюються від «кримінального рабства» (обов'язковості праці) до заохочення за зразкову поведінку, від повної економічної залежності (концтабори, ГУЛАГ), до вільного вибору засудженими видів економічної діяльності та отримання справедливої винагороди за працю. Тому це питання викликає постійні дискусії серед вчених і практиків. Проблемам працевикористання засуджених у місця позбавлення волі присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних вчених (М.М. Дерюги [1], А.П. Єгоршина [2], О.В. Ємельянової [3], Г.Д. Долженкова [5], І.Л. Жук [6], Н.С. Матвєєвої [8,9] та інших), але недостатньо досліджувалися питання соціальних та організаційних засад праці засуджених в умовах їх ізоляції від суспільства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з цим необхідно відмітити, що покарання у вигляді позбавлення волі вже забезпечує його реалізацію. Засуджений оцінює працю як шлях до виправлення. Умови відбування покарання знижують роль праці засудженого рівно настільки, наскільки вони визначені умовою реалізації покарання – ізоляцією від суспільства. Іншими словами, суспільство карає засудженого не умовами праці, а умовами ізоляції. Обмеження у сфері праці є похідними від факту ізоляції засудженого. І в цьому проявляється сутність зв'язку між ізольованістю засудженого і умовами його суспільно корисної праці.

Метою статті є соціальні та організаційні засади організації праці осіб, позбавлених волі в установах виконання покарань кримінально–виконавчої системи України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними Державної пенітенціарної служби України станом на 5 травня 2016 року в установах виконання покарань та слідчих ізоляторах, розташованих на території, що контролюється українською владою, утримується всього 62 749 осіб, серед засуджених 1551 особа відбуває покарання у вигляді довічного позбавлення волі. Криміногенний склад засуджених: 7,9 тис. осіб (або 13%) засуджені на строк понад 10 років; 10,3 тис. осіб (або 17%) – за умисне вбивство, в тому числі 4900 осіб вчинили вбивство при обтяжуючих обставинах; 4,7 тис. осіб (або 8%) – за нанесення умисного тяжкого тілесного ушкодження; 11 тис. осіб (або 18%) – за розбій, грабіж та вимагання; 1,4 тис. осіб (або 3%) за зґвалтування; 5,7 тис. осіб (або 9%) за злочини у сфері незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та інші злочини проти здоров'я населення та 12 осіб за захоплення заручників. На обліку в підрозділах кримінально–виконавчої інспекції перебуває 79 149 засуджених до кримінальних покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, та адміністративних стягнень [11]. Більшість засуджених знаходяться в економічно активному віці: в основному це чоловіки (85% від загальної чисельності засуджених), вікові групи яких 30–49 років або 18–24 роки (відповідно 36 і 27,3% від загальної чисельності), що дозволяє зробити висновок про існування в кримінально–виконавчій системі великої кількості економічно активного населення, яке необхідно залучити до трудової діяльності з метою їх подальшої ресоціалізації в суспільстві. Виробництво Державної пенітенціарної служби України представлене 90 промисловими, 11 сільськогосподарськими підприємствами установ виконання покарань та 137 майстернями.

Для виконання вимог діючого кримінально–виконавчого законодавства України щодо залучення засуджених до суспільно–корисної праці у сфері матеріального виробництва, які відбувають кримінально–покарання у виді позбавлення волі, в 2015 році були працевлаштовані на власному виробництві лише 17% засуджених [10]. Розрахунки, зроблені фахівцями Державної кримінально–виконавчої служби України, показують, що технічні можливості власного виробництва установ виконання покарань дозволяють працевлаштувати трохи більше половини засуджених.

Наведені статистичні дані вказують на головну проблему організації праці засуджених в установах виконання покарань – низький відсоток працевлаштованих засуджених на роботах в сфері матеріального виробництва. Через низький відсоток залучення засуджених до оплачуваної суспільно корисної праці неможливо відшкодовувати втрати, заподіяні скоєним злочином, і оплачувати виконавчі листи (в тому числі і аліменти).

Сучасні організаційні форми залучення засуджених до праці покликані першою чергою прищепити засудженим звичку працювати, сформувати внутрішню установку, на–

вички і компетенції, як важливі складові людських цінностей. Саме ступінь використання окремим працівником можливостей, які надає організація для розвитку і кваліфікаційного зростання, вдосконалення професійної майстерності, освоєння суміжних професій, на думку О. Єгоршина, забезпечує розвиток особистості в процесі трудової діяльності [2].

На останньому етапі реформування Державної кримінально–виконавчої служби України і її виробничого комплексу як цілі було визначено прищеплення засудженим трудових навичок, позитивного ставлення до праці та створення умов для їх моральної і матеріальної зацікавленості у результатах трудової діяльності, і які забезпечують виконання ст.118 КВК України у частині «права засуджених до позбавлення волі на працю в місцях і на роботах, визначених адміністрацією колонії» [10]. Хоча засуджені можуть не працювати, адміністрація УВП залишила можливість впливу на них при застосуванні передбачених законом пільг (заміна не відбутої частини покарання більш м'яким (ст. 82 КВК) та умовно–дострокове звільнення), що сприятиме стимулюванню в засуджених бажання працювати в матеріальному виробництві, у тому числі і за рахунок передбачених у ст. 130 засобів заохочення, які застосовуються до осіб позбавлених волі [10].

Аналізуючи поняття ресоціалізації, перелік заохочувальних заходів не має особливого значення, головним є внутрішня мотивація і бажання виправитися, і як наслідок – можливість швидше звільнитись з установи виконання покарань і повернутися в суспільство [8]. Безумовно, ця можливість є актуальна для тієї категорії засуджених, у яких є куди «повернутися», але таких не багато. Виявити вплив мотивів на поведінку засуджених Чернігівської виправної колоній №44 дозволило визначити чинники, які спонукають їх, на думку самих засуджених, до здійснення трудової діяльності і можливих шляхів підвищення зацікавленості в результатах праці. В дослідженні брали участь більше 60% засуджених, зайнятих на оплачуваних роботах. Результати проведеного дослідження були систематизовані за віком засуджених та терміном відбування покарання, буквами були позначені такі мотиви: А – бажання отримати спеціальність, розвивати трудові навички, які будуть корисні засудженим після звільнення; Б – примус (страх отримати стягнення); В – можливість умовно – дострокового звільнення від відбування покарання; Г – бажання заробити гроші; Д – можливість будь–чим зайняти вільний час; Е – суспільно–корисна праця є обов'язком засудженого. Така систематизація дозволяє виявити ряд особливостей і характерних тенденцій. По–перше, необхідність розглянути зміну мотивів до здійснення трудової діяльності в залежності від віку засуджених. У табл. 1 наведено мотиви, які розподілені в залежності від зменшення їх значення для засуджених відповідно віку (найбільш значимий є мотив А, а найменш значимий – мотив Д).

На основі аналізу мотивів засуджених за віковими групами можна виявити такі тенденції:

1. З віком бажаючих отримати спеціальність, розвивати трудові навички, які будуть корисні засудженим після звільнення з місць позбавлення волі, стає все менше.

2. Бажання отримати умовно–дострокове звільнення є вагомим спонукальним мотивом продуктивно працювати і виконувати норми виробітку, мати задовільну поведінку для 58% засуджених є дієвим мотивом, і з віком це бажання посилюється.

3. Значення матеріальної зацікавленості в результатах своєї праці з віком зростає.

4. Суспільно корисна праця як примус (страх отримання стягнення) діє тільки на 15% засуджених. Цей мотив має значення для засуджених більш старших вікових груп (від 41 року і старше). Слід відмітити, що проведені дослідження показали, що праця як обов'язок визначається тільки 1,5% засуджених (віком від 26 до 30 років), що свідчить про низький рівень свідомості засуджених.

Дослідження мотивів засуджених в залежності від терміну відбування покарання, який залишився, можна виділити такі тенденції. По–перше, чим більший термін відбування покарання, тим менше бажання отримати кваліфікацію, розвивати трудові навички і, в цілому, працювати. По–друге, можливість умовно–дострокового звільнення має стимулюючу дію на засуджених, термін відбування покарання яких залишився до 3 років. По–третє, матеріальний стимул має значення для засуджених, термін ув'язнення яких становить від 3 років і більше 7 років.

За даними ДПтС України, в 2014 році по амністії звільнено з УВП було 16 624 засуджених, в 2015 році – 2377 осіб. Станом на 5 травня 2016 року з часу набрання чинності Закону України від 26 листопада 2015 року №838 «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо удосконалення порядку зарахування судом строку попереднього ув'язнення у строк покарання» його положення застосовано до 42 520 осіб. При цьому звільнено з установ виконання покарань – 5589 засуджених, зі слідчих ізоляторів – 578 осіб, взятих під варту [11].

Виникає питання: чи готова наша країна до такої кількості звільнених громадян з місць позбавлення волі ? Адже не викликає сумніву, що в більшості з них відсутні документи, більшість з

Таблиця 1. Мотиви, які спонукають засуджених різних вікових груп працювати

Мотиви	Вік осіб позбавлених волі			
	від 18 до 25 років	від 26 до 30 років	від 31 до 40 років	від 41 до 55 років
Бажання отримати спеціальність та розвивати трудові навички	А	Б	Б – В	Г – Д
Можливість умовно–дострокового звільнення від відбування покарання	Б	А	А	А
Можливість провести час і зайнятися будь–чим	В	В	Г – Д	Б
Бажання заробити гроші	Г	Г	Б – В	В
Примус (страх отримати стягнення)	Д	Д	Г – Д	Г – Д

Джерело: власна розробка.

Таблиця 2. Основні принципи організації праці засуджених згідно Європейських пенітенціарних правил [4]

Принцип	Механізм реалізації
1. Праця як спосіб виправлення. Праця не повинна приносити засудженим страждання	Характер роботи, яка надається повинна підтримувати і розвивати навички, які дозволяють засудженому заробляти на життя після звільнення
2. Засуджений зобов'язаний працювати	Адміністрація установи повинна прагнути забезпечувати корисною роботою в достатній кількості. Не зобов'язані працювати особи, взяті під варту, чия провина ще не доведена, але добровільно вони можуть працювати
3. Суспільна корисність праці	Організація і методи роботи повинні бути близькими до роботи на волі, щоб максимально підготувати засудженого до звільнення
4. Поєднання праці і професійного навчання	Засудженим повинна надаватись робота з елементами професійної підготовки
5. Використання отриманих навичок засудженими після звільнення	Навчити засудженого адекватній поведінці в повсякденному житті після звільнення

них мають хронічні захворювання і їм нікуди йти, бо їх ніхто не чекає, і їм елементарно нема за що жити. А головне, вони вийдуть з чіткою впевненістю, що їм всі винні, бо їхнє «зобов'язання» працювати, змінено на «мають право» працювати, і якщо засуджений не порушує дисципліну, в нього відсутнє бажання працювати і відшкодовувати своє утримання в установі, то це розцінюється як «гуманізація» процесу відбування покарання.

Тоді постає логічне запитання: навіщо працювати? Для населення, яке працює в національному господарстві, такі питання навіть не виникають, бо не держава, а сам робітник купує на зароблені гроші одяг, продукти харчування, утримує житло, оплачує комунальні послуги... Все це потребує фінансових ресурсів. Окрім названих платежів, не слід забувати, що засуджений скоєним злочином заподіяв матеріальних збитків громадянам, і це не малі суми. На жаль, відшкодувати матеріальні збитки практично неможливо, і не в останню чергу через відсутність оплачуваної роботи для засуджених. Так чому ж виникають суперечки щодо обов'язковості чи права засуджених працювати? Питання, яке досліджують не один рік вчені юристи, педагоги, психологи, економісти і на яке відсутня однозначна відповідь.

Виконуючи рішення суду, кримінально–виконавча система надає послугу, ізолюючи від суспільства, на визначений термін особу. Перебуваючи в установі виконання покарань, громадянин потрапляє в іншу соціокультурну реальність, яка створювалася поколіннями засуджених, зі своєю мовою, ідентичністю, цінностями, які закріплюються за час відбування покарання, і яка спирається на спотворений ціннісно–змістовий фундамент буденної реальності [9]. І мова не йде про виправлення засуджених, які б стали достойними членами суспільства і не порушували норм суспільної моралі. Ми можемо лише говорити про виправлення як прийняття традицій, встановлених у місцях позбавлення волі, адекватної адаптації в середовищі засуджених і встановлення комунікацій з тими, хто потрапив туди раніше. Отже, протягом багатьох років проходило формування і становлення типу реальності, який відображає традиції місць позбавленні волі, які адекватні і відповідають потребам засуджених, але при цьому не відповідають вимогам середовища поза виправними закладами і не дозволяють особам звільненим з них зайняти своє місце в суспільстві [1].

Соціальні процеси, які проходять в українському суспільстві, швидко змінюються, змінюються і підходи до виправлення засуджених шляхом їх працевикористання в сфері матеріального виробництва (промисловості, сільському господарстві) та культурно–масових і спортивних заходах. За повної відсутності моделювання взаємодії громадянина і соціальних інститутів, та реалізації своїх прав і обов'язків членами соціуму, прийнятті ними рішення і їх ефективність, не відповідають потребам сучасного українського суспільства. Бо виконання своїх обов'язків, реалізація своїх прав і відповідальність за прийняті рішення характеризують людину як представника суспільства. На думку О. Ємельянової, праця має сприйматися не як самоціль, а як інструмент залучення до суспільного виробництва і соціальної дійсності [3].

Обраний державою курс на європейську інтеграцію розповсюджує вимоги Європейських пенітенціарних правил на кримінально–виконавчу систему України, хоча правила і носять рекомендаційний характер. Принципи організації праці засуджених і механізм їх реалізації відображено в табл. 2.

Суспільство покладає на працівників кримінально–виконавчої системи особливі очікування і ставить перед ними важливі завдання: виправлення і ресоціалізацію осіб, які скоїли злочин. З практики роботи із засудженими відомо, що більшість з них відчуває це як недолік виховання з боку сім'ї, школи, суспільства. Тому, на персонал кримінально–виконавчої системи покладається над завдання – змінити світогляд і поведінку злочинця. В середині 60–х років минулого століття Роберт Мартінсон в праці «Нічого не змінюється» стверджує, як би не змінювався режим в установах виконання покарань (ставав жорсткішим чи гуманізувався), на рецидивність злочинів це ніяк не впливає. Він вважав, що основним завданням пенітенціарної установи не зробити злочинців ще більшими ворогами суспільства, ніж вони були до цього часу.

Висновки

Модель організації праці засуджених, яка склалася у кримінально–виконавчій системі нашої країни в минулому сторіччі, не може вирішити сучасні завдання. В установах виконання покарань спостерігається трансформація соціальної цінності праці як сфери самореалізації, домінує не змістовна праця, а праця спрямована на отримання матеріальної винагороди, оскільки фактор умовно дострокового звільнення і заробітної плати є спонукальними [5]. Тому на шляху вдосконалення процесу організації праці засуджених в умовах їх ізоляції від суспільства необхідно:

1. Засуджені зобов'язані працювати (на нашу думку, це не має бути предметом дискусії), їхня праця повинна оплачуватися. Вони повинні також працювати на роботах по самообслуговуванню (шити собі одяг, прати білизну, прибирати, облаштовувати прилеглі території, ремонтувати гуртожиток тощо).

2. Основою реформи в кримінально–виконавчій системі повинно бути створене всередині самих виправних закладів, середовище адекватне відносинам «громадянин – соціальні інститути», яке б демонструвало реалізацію прав і обов'язків члена суспільства, а також відповідальність за прийняті ним рішення. Саме моделювання сучасних суспільних процесів, які сьогодні швидко змінюються, дає реальну можливість підготувати людину, яка б адекватно реагувала на його виклики, а також могла бути конкурентоспроможною на ринку праці і бути законослухняним громадянином.

Список використаних джерел

1. Дерюга Н.Н. Организационно–правовые проблемы занятости осужденных в местах лишения свободы: автореф. дис. на соиск. уч. степени д–ра юр. наук: спец. 12.00.08 «Уголовное право и криминология»/ Н.Н. Дерюга. – Хабаровск, 2003. – 36 с.

2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: [учеб. пособ.] / А.П. Егоршин. – [3–е изд., перераб. и доп.]. – М.: Инфра–М, 2011. – 377 с.

3. Емельянова Е.В. К вопросу о праве государства использовать труд осужденных / Е.В. Емельянова // Уголовно–исполнительное право. – 2009. – №11. – С. 3–4.

4. Європейські пенітенціарні правила [Електрон. ресурс] // Рекомендація №r(2006)2 комітету міністрів держав–учасниць Ради Європи. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_032. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

5. Долженкова Г.Д. Социальное обеспечение как один из факторов влияющих на социальную адаптацию осужденных к лишению свободы: [моногр.]. / Г.Д. Долженкова. – М.: НИИ УИС Минюста Российской Федерации, 2004. – 136 с.

6. Жук І.Л. Праця засуджених в місцях позбавлення волі / І.Л. Жук, Л.А. Жук, О.М. Неживець. – К.: Кондор, 2009. – 225 с.

7. Квашис В. «Цена» преступности как криминологическая проблема / В. Квашис // Уголовное право. – 2008. – №6. – С. 94–102.

8. Матвеева Н.С. Исследование отношения осужденных к труду / Н.С. Матвеева // Резервы и пути повышения эффективности производства на предприятиях уголовно–исполнительной системы МВД России. – 1997. – С. 9–18.

9. Матвеева Н.С. Особенности организации производства в уголовно–исполнительной системе России / Н.С. Матвеева // Человек: преступление и наказание: Сб. науч. тр. – Вологда, 2010. – Вип. 4, (71). – С.118–122.

10. Про Державну кримінально–виконавчу службу України: Закон України від 23.06.2005, №2713–IV [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від. 2005, №30, ст. 409, станом на 23.02.2014. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2713–15

11. Загальна характеристика Державної пенітенціарної служби України [станом на 05.05.2016] [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075

Г.В. ДЖЕГУР,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку України
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор

Вдосконалення статистичного забезпечення регулювання зайнятості населення в Україні

У статті розглянуто особливості статистичного забезпечення державного регулювання зайнятості населення в Україні, його недоліки, а також пропозиції щодо вдосконалення з позиції прогнозування відтворення робочих місць.

Ключові слова: *зайнятість, державне регулювання, робочі місця.*

Г.В. ДЖЕГУР,
аспирант НИЭИ
А.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор

Совершенствование статистического обеспечения регулирования занятости населения в Украине

В статьи рассмотрены особенности статистического обеспечения государственного регулирования занятости населения в Украине, его недостатки, а также предложения по совершенствованию с позиции прогнозирования воспроизводства рабочих мест.

Ключевые слова: *занятость, государственное регулирование, рабочие места.*

G. DZEGUR,
graduate student, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences

Perfection of the statistical providing of adjusting of employment of population is in Ukraine

In the article the features of the statistical providing of government control of employment of population are considered in Ukraine, his defects, and also suggestions in relation to perfection from position of prognostication of recreation of workplaces.

Key words: *employment, state government regulation, workplaces*

 © Г.В. ДЖЕГУР, О.Ю. РУДЧЕНКО, 2016

Постановка проблеми. Побудова ринкової моделі економіки в Україні зумовлює необхідність розвитку системи державного регулювання, в тому числі й в сфері зайнятості населення, що особливо важливо в умовах структурної перебудова економіки, порушення пропорцій відтворення виробничого апарату, активізації міграційних процесів. Саме тому в сучасних умовах важливим є вдосконалення статистичного забезпечення державного регулювання зайнятості населення, що стосується як відстеження пропозиції робочої сили на ринку праці, так і відтворення робочих місць, що безпосередньо впливає на попит на робочу силу. І якщо в короткостроковому періоді відстеження пропозиції робочої сили на ринку праці налагоджено достатньо детально, то аспекти відтворення робочих місць все ще не знайшли адекватного відображення у статистичній звітності.

Метою статті є дослідження особливостей статистичного забезпечення державного регулювання зайнятості населення в Україні, визначення недоліків в цій сфері, а також розробка пропозиції щодо його вдосконалення з позиції відтворення робочих місць.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню дослідження державного регулювання зайнятості населення в Україні, в тому числі його статистичного забезпечення, приділяють значну увагу такі вчені, як: Н.В.Анішина [1], З.П. Бараник [2], І.К. Бондар [1], С.С. Ващаєв [3], О.Ф. Ковальов [4], Л.Колєшня [4], Е.М.Лібанова [5], В.М. Лич [6], І.Г. Манцуров [7], О.С. Пономарьова [8] та ін. При цьому основна увага приділяється питанням розвитку людського потенціалу, пропозиції робочої сили, ефективності її використання, що розглядається в контексті економічних робочих місць. В той же час недостатньо уваги приділяється питанням попиту робочу силу з позиції забезпечення ефективного функціонування виробничого апарату, інвестиційним аспектам створення робочих місць, що зумовлює необхідність уточнення статистичного забезпечення в цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці є достатньо складною економічною системою, а при розгляді питань налагодження його статистичного забезпечення важливим є отримання достатньо коректної інформації як щодо процесів відтворення робочої сили, так і робочих місць. При цьому слід зазначити, що статистичне забезпечення процесів відтворення робочих місць все ще залишається незадовільним. В значній мірі це зумовлене багатоаспектністю самого поняття «робоче місце» та наявністю різних підходів щодо його визначення.

Аналіз економічної літератури і методичних документів свідчить, що на даний час намітилися два підходи до техніко–економічного визначення робочого місця: перший – виходячи з наявності обладнання (площі), призначеного для виконання технологічних операцій, робіт; другий – виходячи з функціонального розподілу праці робітників при їх взаємозв'язку із засобами праці.

У першому випадку вихідним є засоби праці, для функціонування яких необхідно здійснити діяльність одного чи кількох працівників. У другому визначенні робочого місця (за наявних інших умов для виконання роботи) основним вихідним чинником є працівник: його наявність, потреба в ньому або можливість виконання ним робіт. З цих позицій робоче місце працівника – місце прикладання праці – характеризується наявністю закріпленої площі чи технічних засобів (основних виробничих і невиробничих засобів, застосувань, інвентарю) або їх сукупності, необхідних для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт чи встановлених функцій.

На наш погляд, більш прийнятний і обґрунтований є саме другий підхід. Хоча вони обидва відображають різні фактори виробництва, але постійною характеристикою робочого місця є саме наявність (потреба) працівника, з розрахунку на якого постійно відбувається насичення робочого місця засобами праці, що означає процес зміни технічної будови виробництва за рахунок різних напрямів його удосконалення. Так, на розміри робочого місця впливає проведення як організаційних заходів, (впровадження прогресивних форм господарювання і організації праці), так і технічних (механізація, комп'ютеризація, автоматизація виробництва, впровадження робототехніки тощо). Крім того, при визначенні робочого місця виходячи з наявності обладнання, неоднозначна облікова одиниця: підсумовуються і індивідуальні, і колективні робочі місця, а в другому підході враховуються тільки перші. Це призведе до того, що загальна кількість робочих місць, підрахованих виходячи з наявності працівника, перевищуватиме їх кількість по першому підходу. Другий підхід зручніший при обліку робочих місць на практиці. Так, сума функціонуючих робочих місць підприємства чисельно дорівнює кількості працівників, зайнятих в найбільш чисельній зміні.

У зв'язку з останнім аспектом визначення понятійного апарату цієї проблеми необхідно детальніше зупинитися на понятті «колективне робоче місце». Воно вживається при аналізі процесу промислового виробництва на мікроекономічному рівні з точки зору наукової організації праці, а також на практиці при атестації і раціоналізації конкретних робочих місць. Разом з тим, з позиції регулювання робочих місць, тобто на макроекономічному рівні його застосування, на наш погляд, не тільки недоцільно, але й шкідливе, оскільки це не дозволяє забезпечити збалансованість факторів виробництва, «розмиває» саме поняття «робоче місце», робить неможливим взаємоузгодження макроекономічних розрахунків.

Таким чином, перевага підходу, що виходить з наявності (потреби) працівника, полягає у можливості макроекономічного регулювання відтворювальних процесів, а на мікроекономічному рівні – досягнення більш чіткої ув'язки і збалансованості кількості робочих місць і робочої сили, використання даних обліку для обґрунтування чисельності необхідних працівників.

При розгляді робочих місць слід також відрізняти фізичні та економічні робочі місця. Під фізичним робочим місцем розуміється визначена зона, що передбачається для виробництва робіт чи послуг і оснащено з цією метою відповідним набором знарядь праці, а економічне робоче місце – це зайнятість працівника на фізичному робочому місці.

Особливістю статистичного забезпечення зайнятості полягає в тому, що воно стосується саме відстеження динаміки економічних робочих місць, хоча первинним є саме створене фізичне робоче місце, котре насамперед дає відстави для визначення потреби у працівниках для виконання відповідних робіт (за винятком робочих місць ручної праці, де працівник не оснащений основними засобами; такі робочі місця, як правило, не входять до так званого ядра системи робочих місць, що визначає особливості технологічного процесу виробництва), тобто кількість економічних робочих місць дорівнює чисель–

ності працівників, котрими укомплектовані функціонуючі робочі місця. Так, згідно чинної Методики моніторингу створення нових робочих місць він представляє собою систему обліку адміністративних даних щодо працевлаштування осіб на створені нові робочі місця та звільнення осіб з робочих місць унаслідок змін в організації виробництва і праці [9], тобто фактично кількість нових робочих місць визначається чисельністю працівників, що не відображає процеси відтворення робочих місць. І хоча зазначений порядок обліку зумовлений, по–перше, акцентуванням уваги на зайнятість робочої сили; по–друге, є значно більш простим способом організації обліку, все ж з позиції відстеження виробничого процесу важливим є саме розгляд кількості фізичних робочих місць та особливостей їх динаміки (створення та ліквідації) та функціонування, оскільки саме тут здійснюється інтеграція факторів виробництва та виготовляється відповідна продукція (послуги). При цьому слід зазначити, що ототожнення економічних та технічних робочих місць без чіткого їх визначення призводить до недостатньо обґрунтованих висловлень. Зокрема, теза про те, що протягом року в економіці України створено близько мільйону робочих місць стосується виключно економічних робочих місць, оскільки для того, щоб створити зазначену кількість фізичних робочих місць необхідно значні інвестиції (довідково: вартість створення одного нового фізичного робочого місця в промисловості США оцінюється приблизно в 40 тис. доларів).

Отже, важливим недоліком сучасної системи статистичного забезпечення в сфері зайнятості населення полягає в тому, що в ньому не знайшли відображення первинні процеси створення фізичних робочих місць, а відстежуються лише вторинні процеси їх укомплектування працівниками. Слід зазначити, що свого часу були спроби здійснити облік фізичних робочих місць (шляхом введення відповідної звітної форми) поряд з роботами по атестації та раціоналізації робочих місць в економіці України, а також були затверджені Методичні рекомендації щодо визначення робочих місць [10], але при спрощенні статистичної звітності дані заходи не були запровадження на практиці.

Висновки

Таким чином, з метою поліпшення статистичного забезпечення процесів розвитку національної економіки та прогнозування тенденцій її розвитку доцільними є впровадження в практику показників, що характеризують відтворення робочих місць. Для цього необхідно передбачити визначення кількості фізичних робочих місць при здійсненні інвестицій, відображати їх кількість при введенні виробничих потужностей та руху основних засобів, а також відновити відстеження показника змінності, що дозволить визначати пропорції між кількістю фізичних та економічних робочих місць.

Список використаних джерел

1. Методические рекомендации по сбалансированности рабочих мест и трудовых ресурсов по территории (области) / И.К. Бондарь, Н.В.Анишина, А.Ю.Рудченко и др. – К.: ЭНИИ Госплана УССР, 1989. – С.24.

2. Бараник З.П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка / З.П. Бараник. – К.: КНЕУ, 2007. – 370с.

3. Ващаєв С.С. Збалансованість попиту та пропозиції на ринку кваліфікованої праці як фактор інноваційного розвитку економіки України: монографія / І.Г. Манцуров, З.П. Бараник, С.С. Ващаєв, А.В. Яценко – К.: КНЕУ, 2008. – 381с.

4. Ковальов О. Запровадження обліку наявності, структури і руху робочих місць у галузях економіки України / В.Савченко, К. Бондарчук, О. Ковальов, Л.Колєшня, О.Рудченко // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 7.

5. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / відпов. за випуск Л. М. Черенько, О. В. Макарова, за ред. Е.М.Лібанової. – У 2–х томах, том 1 – К.: Ін–т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 436 с.

6. Лич В.М. Актуальні питання розвитку людського потенціалу України / В.М. Лич // Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – С.68–75.

7. Статистика ринків: підруч. для вищ. навч. закл. / Манцуров І.Г., Бараник З.П., Головач А.В. та ін.; [за ред. д–ра екон. наук. проф. І.Г. Манцурова]. – КНЕУ, 2009. – 544с.

8. Пономарьова О. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємствах різних форм власності в умовах роздержавлення // О. Пономарьова, О. Рудченко // Україна: аспекти праці. – 2003. – №1.–С.35–39.

9. Методика моніторингу створення нових робочих місць (Наказ Міністерства соціальної політики України №611 від 23.09.2013). — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1749–13/print1466074369898115

10. Методичні рекомендації щодо визначення робочих місць (Схвалено Міністерством праці України – протокол №4 від 21.06.1995). — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізаційний тренд інституційної біполярності національної структури 3
ОСАДЧА О.А. Формування видатків бюджету на охорону здоров'я в Україні 8
ШЕДЯКОВ В.Є. Економічне мислення: адекватність новим вимогам 12

Інноваційно–інвестиційна політика

МІКАЕЛЯН С.Г. Структурні трансформації глобальної інноваційної архітектури 19

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М. Методичні аспекти використання внутрішньогосподарського контролю в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства 24
ЄВЕНКО Т.І. Оцінка ефективності фінансової державної підтримки сільськогосподарських підприємств України 27
КОЛОДІЙЧУК А.В. Класифікаційний підхід як передумова ефективного управління сільським зеленим туризмом 33
ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю. Механізм сучасного банківського кредитування та його складові 35
САМБОРСЬКИЙ О.В. Витрати за економічними елементами в системі управління та контролю за витратами 38
КОВАЛЬ О.В. Індустрія програмної продукції: стан, проблеми, шляхи вирішення 42
ЛЯСКОВЕЦЬ О.В. Теоретико–методичні основи щодо забезпечення, оцінки та регулювання рівня розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування 47
ТАРАСЕНКО І.О., СОЛОВЕЙ Н.М. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах невизначеності та ризику 52
СКРИПНИЧЕНКО М.І., КУЗУБОВ М.В., ЯЦЕНКО Г.Ю. Комплекс моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України 57

Розвиток регіональної економіки

ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Теоретичні аспекти впливу сільськогосподарських підприємств на розвиток сільських територій в умовах сучасних аграрних перетворень 66
КУСТОВСЬКА О.В., СТОЛЯРСЬКИЙ А.О. Рекреаційно–туристичне природокористування у м. Києві 69
ГАЛЕНКО С.М. Мегаполіси як основні актори інформаційно–технологічної глобалізації 72

Соціально–трудові проблеми

ДОРОШЕНКО Л.С., ЛАПИЦЬКА Н.І. Аудит управління людськими ресурсами як засіб стратегічного аналізу 76
ДОБРЕНКО О.О. Проблеми та основні напрями підвищення збалансованості ринку праці України 80
КИРИЧЕНКО О.М. Щодо аналізу стану соціальної сфери України в умовах економічної кризи 88
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Соціальні та організаційні засади праці засуджених в умовах ізоляції від суспільства 94
ДЖЕГУР Г.В., РУДЧЕНКО О.Ю. Вдосконалення статистичного забезпечення регулювання зайнятості населення в Україні 98

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№7 (182) 2016 р.
Періодичність – щомісячник

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.07.2016 р.
Формат 60х84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 11,86.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
http://ndei.me.gov.ua, e–mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№8 (183)

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 8 (183) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 105 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ
Протокол № 2 від 31.03.2016 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

– макроекономічні аспекти сучасної економіки;
– інноваційно–інвестиційна політика;
– економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
– розвиток регіональної економіки.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан
БЕСЕДІН В Ф., доктор економічних наук, професор
ВАСЄЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція
ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки
РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор
ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»
ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.
© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

«Корупційна пастка» влади: причини існування, зміцнення

У статті розглядаються причини існування та перманентного посилення корупційного ураження влади, яке відбувається разом зі збільшенням зусиль суспільства на антикорупційну боротьбу.

Ключові слова: *інтенсивний тип тіньово–корупційного зростання, тіньове парасуспільство, макрокорупційне утворення.*

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

«Коррупционная ловушка» власти: причины существования, усиления

В статье рассматриваются причины существования и перманентного усиления коррупционного поражения власти, которое осуществляется вместе с увеличением усилий общества на антикоррупционную борьбу.

Ключевые слова: *интенсивный тип теневого коррупционного роста, теневое параобщество, макрокоррупционное образование.*

V. PREDBORSKIJ,
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

«Corruption trap» of power: the reasons for the existence, strengthening

This article discusses the reasons for the existence and strengthening of permanent defeat corruption authorities, which is carried out together with the increase in effort of society on anti–corruption struggle.

Keywords: *intensive type of shadow–corruption growth, couple shadow society, macro corruption education.*

Постановка проблеми. Аналіз сутності сучасних протиріч вітчизняного розвитку свідчить про наявність перманентного відтворення їх корупційногенності, імунітету до намагання обмеження корупційної влади. У чому причина наявності цього стійкого антиреформістського тренду, чи є він проявом лише надлишкової девіантності сучасного політико–економічного класу, чи є виразом нездоланих протиріч вітчизняного розвитку?

Вимоги сучасності щодо протидії корупційно–тіньовим суспільним процесам знайшли відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відомчих актів з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки та корупції відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, П.Й. Барнацького, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур,

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2016

В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно–правових і кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені–юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ корупційно–тіньових деформаційних процесів причини їхнього існування та розвитку потребують подальшого вивчення причини системної сталості корупційного перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, що стає тіньовою альтернативою системних суспільних реформ.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу корупційного зростання на основі тіньового перерозподілу власності та влади в тіньовому парасуспільстві, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного засобу економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Соціально–економічне життя вітчизняного суспільства проходить під перманентним посиленням загрози корупції як мегазагрози національній безпеці, головного засобу руйнації механізму державного управління, загрози, що синкретично з державою існує як корупційна пастка, в яку потрапляє влада при всіх спробах її реформування та революційного оновлення. Це обумовило для суспільства необхідність нагального пошуку причин існування феномену «корупційної пастки» та нормативного забезпечення виходу з неї.

Так, з початку 90–х років двадцятого сторіччя розпочато розбудову нормативно–правового інституційного забезпечення протидії корупції. У 1995 році був прийнятий Закон України «Про боротьбу з корупцією», у 2003 році Україна приєдналася до Антикорупційної мережі для Східної Європи і Центральної Азії (АСН) ОЕСР (ОЕСД).

У 2006 році Указом Президента України було ухвалено Концепцію подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності». У Концепції визначено, що в Україні корупція є однією з проблем, які потребують невідкладного розв'язання. Вона становить значну загрозу демократії, реалізації принципу верховенства права, соціальному прогресу, національній безпеці, становленню громадянського суспільства. Тому створення дієвої системи запобігання корупції, розроблення комплексних заходів для протидії цьому явищу, виявлення та подолання її соціальних передумов і наслідків є одним із пріоритетів держави. У Концепції стверджується, що корупція перетворилася на соціальне явище, яке набуває рис системного, що проникло у життєво важливі соціальні інститути і забезпечує їх функціонування. Також зазначаються політичні неефективні заходи, які вживають проти корупції в Україні, і зростання толерантності суспільства до корупції.

У 2011 році було прийнято Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 роки, в якій визначено, що реформування вітчизняного антикорупційного законодавства є незавершеним. Законодавчого врегулювання потребують такі питання, як: упорядкування адміністративних процедур і надання адміністративних та інших публічних послуг; притягнення до відповідальності юридичних осіб за вчинення їх уповноваженими особами корупційних правопорушень; удосконалення інституту конфіскації; притягнення до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень осіб, які користуються недоторканістю. Національна антикорупційна стратегія реалізовуватиметься шляхом розроблення та ухвалення Державної програми щодо запобігання і протидії корупції на 2011–2015 роки, яка за структурою відповідатиме Національній антикорупційній стратегії та міститиме перелік заходів, обсягів і джерел фінансування, очікуваних результатів, індикаторів, строків, відповідальних виконавців, а також партнерів із реалізації заходів.

У 2014 році було прийнято ряд антикорупційних законів: Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки, Закон України «Про запобігання корупції», Закон України «Про Національне антикорупційне бюро».

Аналіз міжнародно–правових документів свідчить про наявність різних підходів до визначення поняття «корупція». У Довідковому документі ООН про міжнародну боротьбу з корупцією це поняття трактується таким чином: «Корупція – це зловживання державною владою для отримання вигоди в особистих цілях» [1]. У керівництві, яке було підготовлено секретаріатом ООН, поняття «корупція» включає: 1) крадіжку, розкрадання і привласнення державної власності посадовими особами; 2) зловживання службовим становищем для отримання невиправданих особистих вигод у результаті неофіційного використання офіційного статусу; 3) конфлікт інтересів між громадським обов'язком і особистою користю. З цих визначень видно, що корупція виходить за межі хабарництва.

Експерти Ради Європи дають таке визначення поняття «корупція»: «Корупція – це хабарництво, підкуп та інша поведінка особи, яке наділено відповідальністю в публічному та приватному секторі, яке порушує свої обов'язки, виходячи з його публічного статусу як публічної особи, приватного найманого робітника, незалежного агента або іншого статусу подібного роду, і спрямовано на отримання неправомірних переваг будь–якого роду для себе або іншої особи» [2]. Таким чином, експерти Ради Європи розглядають проблему корупції не тільки в державному, а й у приватному секторі, а до суб'єктів корупційних правопорушень віднесено ще й незалежних агентів.

Масштаби корупції, сфера їхнього розповсюдження та характер наслідків, з одного боку, чинять суттєвий вплив на стан та розвиток тієї чи іншої економічної системи, з іншого – слугують об'єктивним індикатором благополуччя суспільної системи та її безпеки. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури за проблемою показав, що первісні причини прояву, розповсюдження, а також шляхи подолання (регулювання, зниження) корупції та зменшення негативних наслідків для суспільства необхідно шукати в характері управління суспільством, і насамперед в державному управлінні [3].

Подальше поширення корупції в Україні загрожує її національній безпеці, оскільки знижує ефективність дій влади, підриває її суспільну легітимність, стимулює поширення в суспільстві правового нігілізму, зневіри у цінностях демократії та верховенства права. Це має своїм наслідком зниження рівня конкурентоспроможності країни на світовій арені, її здатності адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні виклики [4, с. 244–262].

Незважаючи на суттєве зростання засобів інституційного забезпечення боротьби із корупцією, сама їхня ефективність є неадекватно низькою відповідно до вимог суспільства та його

витрат на розбудову інституційної інфраструктури цієї боротьби, а сама антикорупційна протидія, у суспільній свідомості, перетворилася на своєрідний політичний плюмаж, імітацію, засіб отримання електоральних переваг та політичної прихильності. Щодо практичного та теоретичного чинника дослідження шляхів протидії корупції, то його недоліки, в значній мірі, визначені незадовільним дослідженням причин існування цього складного, полісистемного, синергетичного явища.

До вертикально інтегрованої полісистеми базисних причин стійкого відтворення такої небезпечної суспільної девіації, як корупція, її імунітету до антикорупційного реформування в Україні, слід віднести:

1) цивілізаційні особливості інституційної структури в Україні, її схильність до квазіобщинної організаційної природи;

2) особливості протиріч процесів модернізації, їх корупційногенний характер у зв'язку з виникненням, як результат незавершеної модернізації, гібридних (синкретичних) утворень;

3) формування тіньового парасуспільства із провідною функцією тіньового перерозподілу власності і влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі; макрокорупції як їх головного, корупційного утворення;

4) наявність зовнішніх потужних корупційногенних постімперських факторів впливу.

І. Відповідно до висновків досліджень С. Хантингтону [5, с. 13–14] цивілізаційні ідентичності визначають моделі згуртованості, дезінтеграції та конфліктів країн, що відносяться до певних її (ідентичностей) форм. Цивілізаційні особливості визначають схильність окремих націй і до сприйняття та опанування таких фундаментальних проблем діяльності влади, якою є, зокрема, корупція, методи та засоби її подолання

Ідея особливої ролі цивілізаційної ідентичності в російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Киреєвським, підхоплена О.С. Хом'яковим та Ю.Ф. Самаріним, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його землею при переході від кріпосного права до капіталістичних відносин на землі.

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню особливих цивілізаційних форм, зокрема общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально–економічних перетвореннях, їх особливій історичній долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії та України, їх зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями.

Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також працю «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм. Нагадавши про те, що сучасне його дослідження різних сторін життя первісних народів має велике значення, вчений підкреслив: «Общинні форми господарства в їх різних стадіях становлять універсальні форми економічної діяльності на різних ступенях розвитку» [6].

Найвідоміший український економіст М.І. Туган–Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких, на відміну від сучасних українських дослідників, велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду [7, 8].

Після реформ 1861 року в Україні виникають різні форми економічної самооборони громадянства, які не втрачають ґрунту багатовікових народних традицій організації. Найважливішою з них, найближчою до селянської общини стає кооперація. Перший споживчий кооператив в Україні був створений у 1866 році у Харкові. Протягом 1866–1870 років в Україні діяло вже 20 споживчих кооперативів (загальна кількість їх в Російській імперії тоді становила 63). Серед визначних діячів кооперативного руху були такі видатні представники українського національного руху, відомі науковці як М. Драгоманов, М. Зібер, В. Антонович, О. Кістяківський, М. Яснопольський та ін. [9].

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: капіталістична організація в цих країнах не могла витіснити організаційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих її засадах, а й мала суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм, інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього.

Попередній цивілізаційно–інституційний досвід суспільства активно присутній у сучасній управлінській діяльності та визначає її ефективність, що обмежена рівнем урахування цього досвіду в діяльності державних і недержавних інституцій. У зв'язку з цим потрібно зазначити, що як сам процес використання знань, інформації має всезагальний характер, так і вертикальна передача інституційного досвіду, як компонент банку соціальної пам'яті суспільства, теж має всезагальні форми впливу на сучасну діяльність на весь її простір. Так, наприклад, пам'ять про здебільшого аграрне минуле національної економіки та її общинні організаційні форми обумовлює прояв цієї пам'яті у всіх новітніх формах діяльності, а не лише у тих з них, які належать до сучасної аграрної сфери, відтворення селянської культурної традиції в політиці, соціальній, духовній сфері, економіці. У той же час наявність самого механізму, який забезпечує безпосередність передачі цього досвіду, наприклад, в межах трудової селянської сімейної організації, або опосередкованість його в межах сучасних високотехнологічних сфер, обумовлює рівень повноти та автентичності цієї передачі.

Акцентуючи увагу на наявності суттєвої общинної традиції в організації української економіки, звичайно, треба пам'ятати про її більш обмежений характер, меншу питому вагу у структурі суспільної організації, ніж, скажімо, Росії.

Вплив стійкої інституційної матриці – пам'яті про попередні общинні родинно–територіально–службові зв'язки вже в сучасних умовах призводить до існування, зокрема, явища клієнтизму. У Східній Європі клієнтизм, взаємодіючи з різними видами та рівнями корупції, стає усталеною формою організації суспільства. Клієнтистська корупція поширюється на всі сфери суспільного життя, хоча фаворитизм, можливо, відіграє в ній (організації) важливішу роль, аніж корупція як така. Відчуття непорядності істеблішменту суб'єктів політичних процесів у такому разі неминуче. Повсюдна закритість кла–

нових зв'язків протообщинних утворень підсилює враження, що все чинне як на суспільному, так і на приватному рівнях (наприклад, у школах – це переваги, які під час набору абітурієнтів віддають певним учням порівняно з іншими), стає зрозумілим тільки в контексті клієнтистських стосунків [10]. Наявність клієнтистської структури як системи мережевих зв'язків, залежностей, які обумовлені цивілізаційним трендом розвитку національної суспільної організації, сприяє та обумовлює потенціал розвитку корупційних процесів.

II. Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [11, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним.

Абстрактне структурне визначення сучасного модернізованого (розвинутого) суспільства передбачає одночасну трансформацію «простого» суспільства, в якому різні сфери повсякденної діяльності не диференційовані в складне індустріальне суспільство, що включає множину підсистем. Кожна підсистема має значний ступінь автономії стосовно до інших, в ідеальному вигляді сучасного модернізованого суспільства неподільність підсистем повинна бути зведена до нуля. «Головною умовою модернізації є функціональна диференціація підсистем, зокрема політики і релігії, економіки і політики, формування автономних сфер науки, мистецтва, приватного життя» [11, с. 19].

У модернізованому суспільстві взаємодія державної влади і підприємництва являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Незважаючи на наявність потенціалу неоекономічного зростання, модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного корупційногенного явища «гібридизації» (синкретизму) влади (форми інституційної компліментарності), зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з іншого – з криміналітетом [12, 13].

Гібридизація, змішування для вітчизняної соціально–економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, а й одним із головних іманентних чинників її розвитку, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин, наявності системної корупції.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально–економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [14]. Це експолярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою, формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутій ринковій.

Сучасні модернізаційні успіхи південно–східноазійської моделі економічного розвитку пов'язані, зокрема, з тим, що їй притаманна набагато більш розвинута експолярна структура, ніж у сучасного західного суспільства, і у зв'язку з цим вона є значно більш стійкою, адаптогенною до стрімких змін та перманентної нестабільності. Подібна експолярність є закономірністю розвитку і українського суспільства. Так, йому на відміну від західного відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, а й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість [15], напівпідприємництво. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим засобом його виживання є надзвичайно щільний характер приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно–службової діяльності. Для багатьох підприємців–службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатофункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно–адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [16]. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх поверхів владної еліти.

Гібридизація бізнесу і влади, обумовленість якості одної складової гібридизації іншою підносить рівень корупції у владі на новий, якісно вищий рівень. Тіньова бізнесова складова потребує опанування кримінальної адміністративної сфери як вкрай перспективної у специфічно бізнесовому відношенні, а владна – перебудовується на корупційний бізнес як мету діяльності в адміністративній діяльності, їх (кримінального бізнесу та кримінальної влади) абсолютне зрощення. Дана форма гібридизації є вкрай небезпечною та занадто «продуктивною» з точки зору інвестицій в кримінальний бізнес. Однак для свого розвитку вона потребує всезагальної тінізації адміністративної сфери, яка досягається в «тіньовому парасуспільстві» та «автономній державі».

Дослідження сучасної якості корупційно–тіньових явищ слід почати з виникнення самого поняття «тіньова економіка», еволюції методу тіньового зростання, тих суспільних форм, які утворюються у зв'язку із синергетичним характером самих корупційно–тіньових проявів – звернути увагу на ті утворення, які існують за межами термінів міжреволюційних циклів, наявності особливої толерантності серед еліти та певних кіл бізнесу до цих трансцендентних процесів.

Онтологічна тіньова діяльність існує тисячі років, але вона як система у вихідний період свого розвитку не мала такого рангу небезпеки серед загроз державі та суспільству. У цей доісторичний (для «тіньової економіки») період вона розвивалася екстенсивно і мала паразитарно–компенсаційний характер (I тип тіньового зростання).

Тіньова економіка I типу виникає у просторі протиріч між різними (часто функціонально близькими формами чи сферами діяльності), наприклад, між платоспроможним попитом та спроможністю виробничо–збутової, логістичної сфери його задовольняти, між зростаючими потребами суспільства та

обмеженими засобами, які держава спрямовує та забезпечує щодо їх задоволення тощо. Розширення спектру таких протиріч, набуття ними кризової форми перетворюють їх на все більш розширений простір тіньової діяльності. Таким чином, екстенсивний тип тіньового зростання – це розширення паразитарної тіньової діяльності на основі переважно кількісного збільшення обсягу протиріч при збереженні попередніх техніко–технологічних і кваліфікаційних параметрів тіньового менеджменту. У певній мірі тіньова економіка при цьому типі зростання виконує і позитивну – компенсаторну функцію задоволення суспільних потреб у зв'язку з тим, що офіційна система не в змозі задовольнити нагальні суспільні потреби.

Принципово інший тип зростання (II тип інтенсивного тіньового зростання – «криміногенно–інноваційний») виникає в умовах «революції менеджерів», коли його суб'єкти активно використовують саму систему менеджменту, створюють широко розбудовану штучну систему кримінальної (криміногенної) неосфери менеджменту для здійснення тіньової діяльності – штучне розширення самого простору, сфер, форм тіньових процесів. їх методів та механізмів. Особливу потужність інтенсивному типу тіньової економіки надає його обумовленість синкретизмом (гібридизацією) бізнесу та влади, інтеграцією, синергетизмом тіньової діяльності цих важливих функціональних суспільних сфер. Таким чином, інтенсивний тип зростання потребує принципово іншого – вищого техніко–технологічного базису, що продукується надсучасними досягненнями менеджменту, інформатики, логістики, інноваційних технологій тощо. Проявами такого типу тіньового зростання є сучасна розбудова приватизаційних процесів, конвертаційних центрів, енергетична залежність країни (що має у великій мірі штучний тіньовий характер), тіньові структури типу Росукренерго, «віртуальна» економіка тіньових фінансових, валютних криз, вилучення геоекономічної ренти засобами потоків контрабанди, утворення тіньової дельти у трансфертних цінах через формування «чорних» тіньових зон типу «Придністров'я», «Новоросії», тіньові засоби знищення українського війська, гібридна війна, що утворює величезних обсягів комплекс тіньових методів, сфер, форм тощо. Слід підкреслити, що розвиток форм інтенсивного типу зростання тіньової діяльності йде не внаслідок лише розвитку суспільних, кризових протиріч, а в результаті розвитку тіньового потенціалу менеджменту, перш за все, вищих його ланок та бюрократично–корупційних вищих ланок державного управління, їх тіньового, паразитарного менталітету та інтересу.

III. Синкретизм тіньового бізнесу та влади як макросуспільне утворення, що відповідає криміногенним «можливостям» інтенсивного типу тіньового зростання, як симбіоз тіньової влади та бізнесу потребують й відповідної адекватної форми владної організації, яка виявляється в існуванні тіньової «автономної держави» [17].

Суспільна форма тіньової «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку, вона має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально–бізнесового та службово–бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно–бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу–реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх ґенезі.

Існування автономної, тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з–під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації та корупцізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, системно корупційна, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Терміни існування «автономної» держави, структури, організації, головних її рухомих сил не є дзеркальним відображенням офіційної, панування головних політичних команд в «автономній» та паралельній офіційній державах має свої закономірності розвитку та механізми впливу.

Другою стороною корупційного симбіозу тіньової влади та бізнесу (економіки) у вітчизняному суспільстві в економіці є наявність тіньової паразитарної елітної структури, яка синкретично (гібридно) зв'язана з владою, органічно інтегрована з нею.

Сучасна елітна, паразитарна, тіньова економіка – це базовий (у межах загального економічного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектора, який визначає головне спрямування, систему головних інтересів і протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим і периферійними секторами. Це синергетична форма утворення та розширення структурного розладу, що покладено на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) вищих ланок влади та великого бізнесу. Дослідження конкретної соціально–економічної форми елітного сектора, його зв'язків з тіньовою державою залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах кризи державного управління, загострення протиріч модернізації, панування як провідної тіньової, корупційної функції перерозподілу власності та влади елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Змістом синкретизму «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» держави набуває форми тіньового парасуспільства – альтернативного тіньового центру влади та суспільного розвитку, мегакорупційного утворення. У цих умовах корупція набуває системного харак–

теру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, що мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально–економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо значного піднесення, посилення тіньово–корупційного перерозподілу власності та влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі на користь суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства.

IV. Особливо деформаційно–корупційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту в умовах розвитку тіньового парасуспільства як мегакорупційного утворення, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний тіньово–корупційний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії колишньої імперії.

Глибока системна криза, у тому числі що викликана й зовнішньою агресією, коли надзвичайно послаблені всі захисні механізми держави, створює особливо сприятливі умови для піднесення деструктивної для суспільства діяльності проімперських владних структур, у тому числі тіньової спецслужб. Саме з цими формами імперського тиску пов'язаний надпотужний процес гібридизації влади, розвитку корупції, масштабної тінізації, втечі капіталу за кордон тощо.

Таємна, тінізаційна діяльність всього імперського державного апарату, всієї політичної структури, їхній вплив на периферію імперії перетворюється на домінуючу. В умовах глибокої кризи радянської системи «...дивлячись на вмираючу партію, заражену гангреною корупції, таємні служби готувалися привласнити собі всю повноту влади. Задля цього вони створили in extremis коло смертного одра КПРС «тіньову армію», озброєну найскладнішою апаратурою, необмеженими засобами і повноваженнями; її вкрай специфічне завдання полягало в таємній реінфільтрації в колективи великих і малих підприємств, заводів та інституцій. Завдяки тому дрібному й потаємному державному перевороту КГБ – цей інструмент на службі дискредитованої партії – остаточно піднісся до рангу зверхника і господаря. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну совєтську імперію». Вибір Андропова був украй промовистий і офіційно й безперечно підтвердив факт. що таємні служби нарешті вирвали владу в Комуністичної партії... Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою став КГБ.

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблішменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку. Це обумовлює існування неадекватного представництва суспільних інтересів. Новітні політичні інститути виявилися демократичними лише за формою, їхній зміст, реальний механізм діяльності не відповідають критеріям сучасної демократії, практично за своєю суттю вони є постімперські, корупційно–провінційні. Внаслідок цього сьогодні жоден із владних або значних вітчизняних суспільно–політичних інститутів не представляє адекватно інтересів широких верств суспільства.

Найбільш виразними рисами сучасної, залежної від постімперських структур бізнесово–, політично–, економічно–, ідеологічно– еліти є нехтування суспільними інтересами, безконтрольність, безвідповідальність, нетранспарентність, потяг до тіньових корупційних кулуарних механізмів. Як наслідок, між владою і суспільством поглиблюється глибоке протиріччя, влада потрапляє у корупційну «пастку», з якої немовби немає виходу. Влада звертається до суспільства тільки тоді, коли виникає сезонна потреба у черговій суспільній легітимації подовження її повноважень або підтримки її політичних ініціатив.

Таким чином, сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тінізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави, подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

Висновки

Соціально–економічне життя вітчизняного суспільства проходить під перманентним посиленням загрози корупції як мегазагрози національній безпеці, головного засобу руйнації механізму державного управління, загрози, що синкретично з державою існує як корупційна пастка, в яку потрапляє влада при всіх спробах її реформування та революційного оновлення. Це обумовило для суспільства необхідність нагального пошуку причин існування феномену «корупційної пастки» та нормативного забезпечення виходу з неї. Так, з початку 90–х років двадцятого сторіччя розпочато розбудову нормативно–правового інституційного забезпечення протидії корупції.

Незважаючи на суттєве зростання засобів інституційного забезпечення боротьби із корупцією, сама їх ефективність є неадекватно низькою відповідно до вимог суспільства та його витрат на розбудову інституційної інфраструктури цієї боротьби, а сама антикорупційна протидія, у суспільній свідомості, перетворилася на своєрідний політичний плюмаж, імітацію, засіб отримання електоральних переваг та політичної прихильності. Щодо практичного та теоретичного чинника дослідження шляхів протидії корупції, то його недоліки, в значній мірі, визначені незадовільним дослідженням причин існування цього складного, полісистемного, синергетичного явища.

До вертикально інтегрованої полісистеми базисних причин стійкого відтворення такої небезпечної суспільної девіації як корупція, її імунітету до антикорупційного реформування в Україні, слід віднести:

1) цивілізаційні особливості інституційної структури в Україні, її схильність до квазіобщинної організаційної природи;

2) особливості протиріч процесів модернізації, їх корупційногенний характер у зв'язку з виникненням, як результат незавершеної модернізації, гібридних (синкретичних) утворень;

3) формування тіньового парасуспільства із провідною функцією тіньового перерозподілу власності і влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі; макрокорупції як їх головного, корупційного утворення;

4) наявність зовнішніх потужних корупційногенних постімперських факторів впливу.

Сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тінізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави, подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

Список використаних джерел

1. Овчинский В.С. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

2. Овчинский В.С. Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

3. Сурков К.В. О понятии коррупции и возможностях правового воздействия на нее / К.В. Сурков // Методологические проблемы воспитательной и кадровой работы в органах внутренних дел и внутренних войск. – СПб, 1991. – С. 33–37.

4. Губарєва І.О. Формування економічної безпеки України / І.О. Губарєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 443 с.

5. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2014. – 571 с.

6. Зибер Н. Избранные экономические произведения: [в 2-х томах] / Н. Зибер. – Т. 2. – М., 1959. – С. 7.

7. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины последователей Оуэна и Фурье / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №2.

8. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №3.

9. Лановик Б.Д. Економічна історія / Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович. – К.: Вікар, 2001. – С. 209–210.

10. Шайо А. Клієнтизм та здирство: корупція в перехідному періоді / А. Шайо // Політична корупція перехідної доби / [За ред. С. Кот-кіна, А. Шайо]. – К.: «К.І.С», 2004. – ХХ. – 440 с.

11. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 15–30.

12. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – С. 123–125.

13. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен // В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.

14. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание-сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.

15. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 50.

16. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 526.

17. Предборський В.А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного інту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

В.В. НОВИКОВ,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку України

Інституційне забезпечення відносин публічно-приватного партнерства в Україні

У статті розглянуто особливості становлення системи публічно-приватного партнерства в Україні, недоліки законодавства, що його регулює, та запропоновані шляхи їх усунення.

Ключові слова: *публічно-приватне партнерство, державний корпоративний сектор, бізнес, органи державної влади.*

В.В. НОВИКОВ,
аспирант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, заведующий отделом, НИЭИ Минэкономразвития Украины

Институционное обеспечение отношений публично-частного партнерства в Украине

В статье рассмотрены особенности становления системы публично-частного партнерства в Украине, недостатки за-

© В.В. НОВИКОВ, О.Ю. РУДЧЕНКО, 2016

конодательства, которое его регулирует, и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: *публично–частное партнерство, государственный корпоративный сектор, бизнес, органы государственной власти.*

V. NOVIKOV,
graduate student, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Institutional provision of relations of public–private partnership in Ukraine

The article considers the peculiarities of foundation the public–private partnership system in Ukraine, imperfection of legislation that regulates it and proposed ways of its improvement.

Keywords: *public–private partnership, state corporate sector, business, state authorities.*

Постановка проблеми. Побудова ринкової моделі економіки в Україні зумовлює необхідність розвитку системи державного регулювання, в тому числі й в сфері партнерства з приватним сектором, що особливо важливо в умовах дефіцитності фінансових ресурсів, необхідності раціонального використання бюджетних коштів, інтенсифікації господарських взаємозв'язків. Так, досвід Великобританії, яка лідирує в Європі за кількістю та вартістю проектів публічно–приватного партнерства (ППП), що застосовуються щодо об'єктів інфраструктури (включаючи автомобільні і залізні дороги), шкіл, лікарень, будинків престарілих і навіть в'язниць, свідчить, що такі проекти забезпечують 17% економії для бюджету країни [3, с. 184].

Побудова системи партнерства держави та бізнесу ґрунтується на тому методологічному положенні, що динамічний розвиток національної економіки може бути забезпечено при раціональному співвідношенні суспільного (в тому числі державного та комунального підсекторів) та приватного секторів, а також реалізації їх потенціалу, що можливо лише при проведенні цілеспрямованих заходів, з одного боку, щодо формування сприятливого підприємницького клімату та державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку, а з іншого – активної виробничої та соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання приватного сектору, насамперед у інвестиційно–інноваційній сфері. При цьому слід зазначити, що обов'язковою умовою партнерства на будь–якому рівні є наявність довіри між партнерами, а її ступінь в українському суспільстві, за даними соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України, має суттєві розбіжності та характеризується (2010) найбільшим рівнем між членами родини та родичами – 95%, тоді як між колегами – 51,8%, співвітчизниками – 46%, а найнижче – до політичних сил – 7,7%, а також до держави (як середнє між Президентом, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, місцевими органами влади) [1, с. 228]. У той же час у результаті Революції гідності та подальших демократичних перетворень рівень довіри до суспільних інституцій дещо підвищився, хоча все ще на нього негативно впливають прояви корупції, низькі темпи реформування усіх гілок влади та національної економіки, недостатньо високий рівень державного управління тощо.

Отже, забезпечення дієвого партнерства держави та бізнесу позитивно впливає на різні аспекти конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено раціональним використання ресурсів, гармонічним поєднанням зусиль суспільного та приватного секторів, та дозволяє в певній мірі компенсувати як так звані «провали» держави, так і «провали» ринку. Саме тому важливим завданням держави як інституції, що призвана забезпечити динамічний розвиток національної економіки та її конкурентоспроможність, є формування належного інституційного середовища, що має створити сприятливі умови для раціональної реалізації наявного потенціалу, а також урахування інтересів усіх учасників суспільно–виробничих відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню формування та перспективам розвитку взаємовідносин держави та бізнесу приділяють значну увагу багато вчених: М.Ю. Авксентьєв [2], І.В. Богдан [3], Н.В. Бутенко [4], В.М. Геєць [1], І.С. Гордійчук [6], С.Г. Дрига [9], Т.І. Єфименко [3], К.В. Павлюк [3], Є.Л. Черевиков [3], П.І. Шилепницький [5] та ін. При цьому основна увага приділяється традиційним для вітчизняного законодавства питанням відносин держави та бізнесу, зокрема, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках так званого державно–приватного партнерства. В той же час на практиці зазначені взаємовідносини торкаються значно більшого кола питань, що зумовлює необхідність уточнення інституціонального забезпечення в цій сфері.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження інституційного забезпечення в сфері публічно–приватного партнерства в Україні з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. При розгляді питань налагодження взаємовідносин держави та бізнесу у вітчизняному законодавстві використовуються таке поняття, як «державно–приватне партнерство» (ДПП). Зокрема, згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство» воно визначається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами [7]. При цьому при розгляді цих відносин доцільно звернути увагу, по–перше, на коло суб'єктів, що в них задіяні, по–друге, інструменти, що застосовуються, зокрема щодо розподілу інвестицій, ризиків, відповідальності і винагороди між партнерами. Так, ДПП має такі форми: контракт як адміністративний договір; оренда в її традиційній формі та формі лізингу; угода про розподіл про–

дукції; спільні підприємства; концесія. Вони різняться між собою ступенем залучення суб'єктів та рівнем ризику, які останні приймають на себе.

Якщо звернутися до світової практики, то найбільш розвиненою, перспективною та комплексною формою партнерства є концесія, яка існує в трьох видах: на вже існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво або модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватній компанії [5]. Проте в Україні неефективна практика застосування концесії [3] свідчить про необхідність вдосконалення її регулювання, що є актуальним у контексті децентралізації управління економікою.

Перш за все слід зазначити, що в економічній літературі для характеристики партнерських відносин у суспільстві, держави та бізнесу поряд із державно–приватним партнерством застосовуються також такі поняття, як «приватно–державне партнерство», «публічно–приватне партнерство», «громадсько–державне партнерство». І якщо перші два наведених поняття акцентують увагу та характеризують провідну роль певної сторони у налагодженні відносин партнерства, (хоча, на наш погляд, тут держава безперечно повинна відігравати провідну роль, оскільки її функції в більшій мірі диверсифіковані та орієнтовані на вирішення загальнодержавних проблема, а також успішність реалізації будь–якого проекту напряму залежить від регулюючої діяльності держави в сфері партнерства з приватним бізнесом), то застосування поняття «громадсько–державне партнерство» в більшій мірі акцентує увагу на соціальних аспектах даної проблеми, зокрема, розвиток соціального бізнесу та соціального підприємництва [8, с. 11].

Узагальнюючи точки зору щодо понятійного апарату в сфері партнерських відносин у суспільстві, слід зазначити, що, на наш погляд, при характеристиці партнерських відносин держави та бізнесу більш доцільним є застосування терміну «публічно–приватне партнерство», оскільки, по–перше, воно характеризує більш широке коло відносин, ніж це стосується держави як інституції, зокрема й публічних (суспільних) організацій (структур), а також населення.

По–друге, як зазначила І. Гордійчук, партнерство розповсюджується як на об'єкти державної власності, так і комунальної (зокрема, її було виокремлено зі складу колишньої загальнодержавної і вона не враховується у визначенні розміру державного сектору), що доцільно об'єднати в межах суспільного (публічного) [6, с. 7]. На її погляд, зміст економічної категорії «публічно–приватне партнерство» виражає відносини, які виникають між його суб'єктами з приводу покладеної і сприйнятої економічної відповідальності за сталий соціально–економічний розвиток суспільства (країни) на основі формалізованої кооперації публічних (суспільних) і приватних структур (капіталів) [6, с. 7].

Особливістю формування відносин партнерства держави і бізнесу в трансформаційній економіці є те, що, по–перше, партнерство є своєрідний «інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно–значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах всієї країни чи окремих територій» [10, с. 61].

По–друге, ці відносини спрямовані на реформування державної власності з метою її більш органічного включення в систему ринкових відносин, являє собою «альтернативу приватизації життєво важливих і стратегічно значимих об'єктів державної власності» [11, с. 5]. В цьому контексті доцільним є застосування більш виваженого підходу до розробки та реалізації стратегії реформування відносин власності, зокрема щодо такого напряму, як приватизація, при здійсненні якої домінуючими чинниками все ще залишаються (декларуються) фіскальні цілі поповнення бюджету, що наразі, як правило, не досягаються (перевиконання планів надходжень до бюджету за останні роки було забезпечено лише при повторному продажу пакету акцій компанії «Криворіжсталь», а також «Укртелекому»), в тому числі й у зв'язку із несприятливою ринковою кон'юнктурою. Тобто слід підвищити рівень обґрунтованості напрямів реформування державної власності з розглядом в якості альтернативи приватизації процес корпоратизації, що дозволяє залучати приватних капітал та формувати інтегровані корпоративні структури в межах державного корпоративного сектору, а також не втрачати важелі державного впливу на стратегічно важливі сфери національної економіки.

По–третє, партнерство держави і бізнесу спрямоване на гармонізацію їх взаємовідносин, оскільки функціонування суспільного сектору орієнтоване на досягнення соціально–економічної ефективності, а приватного – економічної, тобто згладжування протиріччя, яке найбільш чітко проявляється саме в трансформаційній економіці, тоді як при розвинутих ринкових відносинах в сформовану так звану інституційну матрицю вже вмонтовані певні інструменти (зокрема, прийняті стандарти щодо соціальної відповідальності бізнесу).

Слід також зазначити, що у світовій практиці публічно–приватне партнерство розповсюджується не тільки на договірній основі, а й інституційній, тобто із залученням інституційних суб'єктів господарювання (господарських товариств з державною чи комунальною часткою у статутному капіталі), що є проявом державного підприємництва. Так, його можна визначити як ініціативну діяльність суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки, спрямовану на одержання прибутку й здійснювану безпосередньо власником майна або керуючим на умовах договору (контракту). Особливо чітко державне підприємництво можна відстежити у трансформаційній економіці в процесі реформування відносин власності, коли формується так званий державний корпоративний сектор, що є найбільш ефективним елементом загального державного сектору.

Висновки

Таким чином, доцільним є більш широко розглядати форми партнерства держави та бізнесу, зокрема не тільки на договірній, а й на інституційній основі, що зумовлює необхідність вдосконалення чинного законодавства шляхом прийняття Закону України «Про публічно–приватне партнерство» на оновлених методологічних засадах. Що стосується визначення самого поняття «публічно–приватне партнерство», то, на наш погляд, його доцільно трактувати як відносини, що виникають між його суб'єктами в особі, з одного боку, органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності,

а з іншого – приватного сектору (суб'єктів господарювання як вітчизняних, так і іноземних), а також населення з приводу економічної, соціальної та екологічної відповідальності за сталий розвиток суспільства (країни) на основі дотримання балансу їх інтересів шляхом кооперації чи певної поведінки. Це дозволить більш чітко визначитися з колом учасників партнерських відносин, зокрема, включити до розгляду поряд з органами державної та місцевої влади (згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство») також суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності як провідників державної економічної політики. Крім того, у зазначеному визначенні підкреслюється роль населення не тільки як носія відповідних інтересів, що необхідно враховувати при здійсненні проектів ППП, але й як сторони, що має розуміти свою роль та відповідальність при здійсненні соціально–економічних процесів, а не бути лише пасивним спостерігачем певних подій.

Список використаних джерел

1. Геец В.М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития: монография / В.М. Геец; НАН Украины, Ин–т экон. и прогрнозирования. – М.: Экономика, 2014. – 631 с.

2. Авксентьєв М.Ю. Консолідація державної політики щодо ДПП в Україні / М.Ю. Авксентьєв // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького університету управління та права – 2009. – №3 (31). – С. 369–372.

3. Державно–приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Т.І. Ефіменко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк та ін.; за заг. ред. Т.І. Ефіменко; НАН України, Ін–т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 372 с.

4. Бутенко Н.В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія / Н.В. Бутенко; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Київ: Вид–во ІЕП НАН України, 2015. – 358 с.

5. Шилепницький П.І. Державно–приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

6. Гордійчук І.С. Регулювання партнерських відносин держави та бізнесу в Україні: Автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / І.С. Гордійчук; НДЕІ. – К., 2016. – 24 с.

7. Закон України «Про державно–приватне партнерство». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws

8. Боделан В.Р. Державне управління громадсько–державним партнерством: теоретико–методологічний аспект: монографія / В.Р. Боделан. – Одеса: Асипринт, 2015. – 268 с.

9. Дрига С.Г. Політико–економічний аспект «державно–приватного партнерства / С.Г. Дрига, І.С. Гордійчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Вип. №2 (165) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – С. 8–16.

10. Дерябина М. Государственно–частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.

11. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 5–40.

Я.М. КАШУБА,
доктор економічних наук

Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України

У статті представлено аналіз політики стимулювання діяльності малого і середнього підприємництва в країнах ЄС. Подано порівняння критеріїв, які застосовуються до поділу підприємств за розмірами, а також рівня поширення середніх та малих підприємств за окремими видами економічної діяльності в Україні та ЄС. Проаналізовано причини недостатнього рівня розвитку малого підприємництва в Україні. З урахуванням виявлених переваг та недоліків запропоновано напрями стимулювання малого і середнього підприємництва в Україні, у тому числі із застосуванням інструментів політики зайнятості.

Ключові слова: *мале і середнє підприємництво, мікропідприємства, індекс легкості ведення бізнесу, Європейська хартія малого бізнесу.*

Я.М. КАШУБА,
доктор экономических наук

Европейский опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства: уроки для Украины

В статье представлен анализ политики стимулирования деятельности малого и среднего предпринимательства в странах ЕС. Приведено сравнение критериев, применяемых к делению предприятий по размерам, а также уровня распространения средних и малых предприятий по отдельным видам экономической деятельности в Украине и ЕС. Проанализированы причины недостаточного уровня развития малого предпринимательства в Украине. С учетом выявленных преимуществ и недостатков предложены направления стимулирования малого и среднего предпринимательства в Украине, в том числе с применением инструментов политики занятости.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, микропредприятия, индекс легкости ведения бизнеса, Европейская хартия малого бизнеса.*

Ya. KASHUBA,
doctor of economic science

European experience of stimulating small and medium–sized entrepreneurship: lessons for Ukraine

The paper presents an analysis of stimulating policy on small and medium–size enterprises in EU. A comparison of criteria of

 © Я.М. КАШУБА, 2016

divisions among micro, small, and medium–size enterprises is shown for Ukraine and EU, as well as sectoral analysis of the share of enterprises by enterprise size class. The reasons of insufficient development of small and medium–size entrepreneurship in Ukraine are explored. The ways on how to promote small and medium–size entrepreneurship in Ukraine are suggested considering the revealed advantages and disadvantages, including employment policy instruments implementation.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що малий та середній бізнес є основою економічного розвитку регіону та країни, зростання добробуту населення завдяки, передусім, сприянню повній та продуктивній зайнятості. Малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, змушуючи великі компанії та корпорації впроваджувати нові технології, що підвищує ефективність не лише окремого підприємства, а й економіки загалом. Саме тому розроблення та запровадження системної політики підтримки малого та середнього бізнесу є однією з ключових як розвинених країн, так і країн з економіками, що розвиваються. Враховуючи зазначене, а також активне долучення України в євроінтеграційні процеси, актуальності набуває виявлення тих елементів досвіду країн ЄС зі стимулювання малого і середнього підприємництва, запровадження яких в Україні матиме позитивний соціально–економічний ефект.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку та державного стимулювання малого та середнього підприємництва є предметом досліджень багатьох зарубіжних економістів: Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, П. Друкера, П. Самуельсона, Д. Еванса, Л. Мізеса та ін. Формування малого і середнього підприємництва широко висвітлено у працях вітчизняних дослідників: М. Туган–Барановського, О. Барановського, П. Буряка, З. Варналія, Л. Воробйової, В.Герасимчука, Л. Донець, Є. Журавльова, А. Загороднього та багатьох інших. Водночас проблематика стимулювання малого і середнього підприємництва в умовах посткризового розвитку та активних євроінтеграційних процесів розроблена недостатньо.

Метою статті є виявлення економічних, інституційних та нормативно–правових інструментів стимулювання малого і середнього підприємництва в країнах ЄС, запровадження яких в Україні сприятиме розвитку таких форм господарської активності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку малого підприємництва у світі, та в європейських країнах зокрема, дозволяє виділити три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні. Найрозвинутіші країни світу пріоритетним напрямом політики розвитку малого підприємництва вважають інтеграцію малого і великого бізнесу. Це досягається шляхом запровадження субконтрактних угод, лізингових схем, франчайзингу, спільного виконання науково–технічних програм та розробок тощо. Індустріальні та постіндустріальні країни–лідери «другого ешелону» (Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Південна Корея) реалізують стратегію, яка передбачає максимальне використання переваг малого підприємництва та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі економіки. Країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують стратегії форсованого розвитку підприємств малої економіки. Проте суттєве відставання показників економічного розвитку в цих країнах зумовлює тенденцію до пріоритетності невиробничого сектору як сфери початкового етапу в розвитку малого підприємництва.

Досвід країн ЄС показує, що критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва не є уніфікованими для різних країн, що ускладнює дослідження процесів його розвитку та виявлення закономірностей. Утім можна окреслити загальні критерії визначення підприємств малого і середнього бізнесу. До малих підприємств відносять, як правило, підприємства з чисельністю зайнятих 50–100 осіб і обсягом виробництва до 10 млн. євро в рік. В їхній структурі виокремлюють мікропідприємства з чисельністю зайнятих до 10–20 осіб. До середніх – підприємства з чисельністю зайнятих від 100 до 500 осіб та обсягом виробництва до 50 млн. євро в рік. Цікаво, що поряд із кількісними критеріями у деяких країнах застосовуються і якісні: факт особистого управління підприємством його власником, галузева приналежність, географічне поширення господарської діяльності, стадія розвитку підприємства тощо.

Комісією ЄС була запропонована така система критеріїв виокремлення суб'єктів малого підприємництва:

– чисельність зайнятих працівників не повинна перевищувати 100 осіб;

– обсяг власних коштів підприємства не повинен перевищувати 75 млн. євро;

– частка найбільшої дочірньої компанії в уставному капіталі підприємства не повинна перевищувати третину.

Водночас у структурі малого підприємництва Комісія ЄС виокремлює мікропідприємства (до 9 зайнятих працівників) та дрібні підприємства (10–99 осіб).

Підхід до поділу підприємств за розміром Організації економічного співробітництва та розвитку ключовим критерієм визначає чисельність зайнятих. Відповідно дрібні підприємства налічують до 19 осіб, малі – до 99, середні – від 100 до 499, а великі – понад 500 зайнятих працівників [13, с. 29].

Принципи поділу підприємств на малі, середні й великі в українському законодавстві відповідають міжнародним тенденціям. Так, згідно з Господарським кодексом України критеріями, за якими суб'єкта господарювання (як юридичну особу, так і фізичну особу–підприємця) відносять до малого чи середнього підприємництва, є середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) та сума річного доходу від будь–якої діяльності в євро, визначена в еквіваленті за середньорічним курсом Національного банку України (табл. 1).

Політика ЄС щодо малого бізнесу базується на вертикальному і горизонтальному підходах до вирішення проблем його створення та функціонування. Вертикальний підхід виражається в безпосередніх заходах, орієнтованих винятково на малі підприємства. Ці заходи готуються і здійснюються Генеральним директоратом Європейської комісії (політика щодо підприємництва, комерції, туризму та соціально–економічної діяльності) у співпраці з Європейським парламентом, Економічною і соціальною радою ООН (ЕКОСОР), представницькими організаціями малих і середніх підприємств в органах ЄС та іншими службами Комісії ЄС. Горизонтальний підхід базується на захисті інтересів малих підприємств у таких сферах діяльності Євросоюзу, як політика в галузі дослі–

Таблиця 1. Критерії належності суб'єктів господарювання до мікро–, малого, середнього та великого підприємництва в Україні

Розмір підприємств	Середня кількість працівників за звітний період	Річний дохід
Мікропідприємництво	не перевищує 10 осіб	не перевищує 2 млн. євро
Мале підприємництво	не перевищує 50 осіб	не перевищує 10 млн. євро
Середнє підприємництво	50–250 осіб	10–50 млн. євро
Велике підприємництво	перевищує 250 осіб	перевищує 50 млн. євро

** Джерело: складено автором за даними [12].*

джень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини тощо зміцненні позицій малого та середнього бізнесу у відповідному виді діяльності [1; 10].

Підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збалансування інтересів суспільства та бізнесу – основні цілі державної політики підтримки малого підприємництва в ЄС. Шляхами досягнення зазначених цілей є:

– зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС та посилення взаємодії країн з метою поглиблення господарської співпраці;

– усунення (або принаймні мінімізація) адміністративних бар'єрів;

– уніфікація законодавчої бази.

При цьому спостерігається перехід від «прямої» підтримки у формі позик та дотацій і перехід до «м'якої» підтримки у формі консультаційних послуг.

Організована й цілісна система регулювання й підтримки малого бізнесу в Європі почала складатися в 70–х роках XX ст. Перші кроки стимулювання малого й середнього підприємництва полягали в усуненні адміністративних бар'єрів: стягнення податку на додану вартість для даної категорії підприємств, коригування умов фінансування їх діяльності, зміна соціальної політики держав тощо.

Зміни нормативно–правового поля розпочалися з розроблення Європейської хартії малого бізнесу [2]. Даним документом урядами країн визнано значний потенціал для економічного зростання малих підприємств, наголошено на важливості забезпечення сприятливих умов для створення власного бізнесу та передбачено Багаторічну програму розвитку підприємств та підприємництва. Відповідно до цих документів державне регулювання малого бізнесу в ЄС здійснюється шляхом розроблення і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Окрім цього, були розроблені нові моделі правового регулювання діяльності таких підприємств, що дозволяють їм на особливих умовах вступати в ділові відносини з іншими юридичними особами та державою, а також ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

З метою визначення тих елементів європейського досвіду стимулювання малих підприємств, які будуть дієві з урахуванням національної економіки, варто з'ясувати переваги та недоліки таких форм господарювання. Здійснений аналіз розвитку малого та середнього підприємництва (МСП)) в ЄС дозволив виявити його сильні та слабкі сторони.

До сильних сторін (МСП) слід віднести:

– високий рівень маневреності на ринку, що дозволяє гнучкіше адаптуватися до кризових умов;

– малі підприємства займають ті ніші на споживчих ринках, які оминають великі підприємства і корпорації, що також дозволяє забезпечувати потреби населення, долати кризові тенденції та сприяє стабільному економічному зростанню;

– малий бізнес сприяє підвищенню зайнятості населення, відповідно забезпечуючи зростання його доходів: принаймні дві третини робочої сили реального сектору економіки в ЄС–27 задіяні на малих та середніх підприємствах [7];

– дозволяє задіяти ресурсний потенціал, стимулюючи активну підприємницьку діяльність;

– є основою економічного розвитку депресивних територій;

– гнучкий стосовно мінливих потреб споживачів щодо окремих товарів і послуг;

– малі підприємства більш схильні до запровадження технологічних, технічних та організаційних новацій;

– малі підприємництва є більш експортоорієнтованими.

Водночас необхідно зважати на недоліки таких підприємств:

– високий рівень ризиковості, нестійкість становища на ринку;

– залежність від великих компаній, які можуть бути постачальниками, покупцями чи навіть конкурентами;

– труднощі фінансування поточної діяльності в частині запозичення додаткових ресурсів, у першу чергу – отримання кредитів;

– недостатня маркетингова підтримка договорів та інші.

Співставлення зазначених недоліків та переваг малого і середнього підприємництва дає змогу стверджувати, що здебільшого вигоди від поширення такого виду діяльності є суспільними, а втрати – приватними. Такий асиметричний розподіл ризику призводить до парадоксу: хоча поширення і розвиток малих і середніх підприємств є вигідним для усього суспільства, проте за умов недостатньої захищеності та несприятливого економічного й інституційного середовища стимули для конкретних осіб для започаткування та ведення бізнесу істотно знижені.

Численні наукові дослідження підтверджують, що найбільш визначальний позитивний наслідок малого і середнього підприємництва полягає у його стимулюванні рівня зайнятості населення (див., наприклад, [7; 8]). Саме тому підтримка самозайнятості (підприємницької діяльності) як вид активної політики зайнятості є ефективним заходом допомоги безробітним у навчанні підприємницьким навичкам, необхідним для того, щоб розпочати власний бізнес, підвищити зайнятість та уникнути безробіття. Ґрунтуючись на міжнародному досвіді, можна стверджувати, що такі програми самозайнятості зазвичай орієнтовані на висококваліфіковану частину безробітних. Державні служби зайнятості в дуже небагатьох країнах вважають за необхідне забезпечення підприємництва грантами. У 2009 році найбільш питому вагу одержувачів гран–

тів порівняно із середньорічною чисельністю зареєстрованих осіб, які шукають роботу, було виявлено в Словенії (7%) і Чехії (4%). Мікрокредитування ефективніше отримувати через спеціалізовані фінансові установи, незалежні від служби зайнятості. Сербія нещодавно провела оцінку впливу субсидій на самозайнятість. Її програма Національної служби зайнятості передбачає надання субсидії у розмірі 130 тис динарів (близько $2,4 тис.). Заявники презентують свій бізнес–план в одній з філій Національної служби зайнятості, і той, хто набрав найвищий бал (оцінку) за спеціально розробленою формулою, отримує субсидію. Окремі характеристики зайнятості претендентів для започаткування власної справи для Національної служби зайнятості Сербії є наступними (табл. 2).

Сприяння самозайнятості має спектр заходів – від фінансової та консультативної допомоги для започаткування малого бізнесу до мікрокредитних програм, місією яких є боротьба з бідністю. Ці заходи часто пов'язані з експертизою бізнес–планів та включають пряму фінансову підтримку для започаткування підприємницької діяльності, підтримку в доступі до венчурного капіталу, навчання навичкам підприємництва і наставництва. Такі програми можуть були запропоновані або на універсальній основі, або зорієнтовані на конкретні групи осіб, у тому числі тривалих безробітних. Зауважимо, що умови програм змінюються. Учасники можуть отримувати допомогу для створення свого бізнесу як одноразову виплату або як періодичну допомогу, у формі навчання, консультування та надання допомоги в розробленні та реалізації бізнес–плану.

Показовим є щорічне дослідження Групи Світового банку легкості ведення бізнесу (Doing business), яке оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності в країнах світу. Загальний індекс легкості ведення бізнесу складається з 11 субіндексів. У щорічній доповіді подається оцінка лояльності нормативно–правового середовища до малих і середніх підприємств, рівень захисту прав власності, дотримання інтересів інвесторів, поширення міжнародної торгівлі, простота процедури сплати податків тощо.

Відповідно до рейтингу зі 189 країн Україна у 2016 році посіла 83–тє місце [11]. (Для порівняння: у Російській Федерації та Молдові здійснювати підприємницьку діяльність простіше (51 та 52 місця відповідно)). Найгіршим є становище України за субіндексами отримання дозволу на будівництво (10 місце) і проведення процедури банкрутства неплатоспроможних підприємств (141 місце).

Водночас варто відзначити, що порівняно з попереднім роком рейтинг України покращився на 4 пункти (з 87–го місця) головним чином за рахунок спрощення заснування підприємств: якщо у 2015 році рейтинг України за відповідним субіндексом становив 70–те місце, то у 2016 році – 30–те. Таке покращення відбулося завдяки скороченню часу, необхідного для реєстрації підприємства, і скасування оплати послуг з реєстрації. Також відносно простим для малого і середнього підприємництва є процедура отримання кредитів (19 місце).

Однією зі сфер господарства, де малий та середній бізнес найбільш поширений, є торгівля. На відміну від країн ЄС в Україні частка малих підприємств даного виду економічної діяльності в їхній загальній кількості є дещо нижчою (табл. 3). Так, протягом 2011 та 2012 років цей розрив становив близько 8 в.п.

Водночас варто відзначити позитивну тенденцію, яка проявилася в підвищенні частки малих підприємств з 91,35 до 96,67% у 2013 році, що частково пояснюється підвищенням рейтингу України з легкості реєстрації підприємства зі 112 місця (2012) до 50 місця (2013), а також полегшенням отримання кредитів – з 32 до 24 місця. Окрім цього, в Україні порівняно з країнами ЄС розрив у кількості малих підприємств супроводжується більшою часткою середніх підприємств. Однак зі зростанням частки малих підприємств частка середніх має тенденцію до скорочення.

Про несприятливі умови для ведення малого підприємництва свідчить також ще більший розрив між частками мікропідприємств в загальній кількості підприємств у ЄС та Україні

Таблиця 2. Характеристики зайнятості претендентів на самостійну зайнятість для Національної служби зайнятості Сербії, %

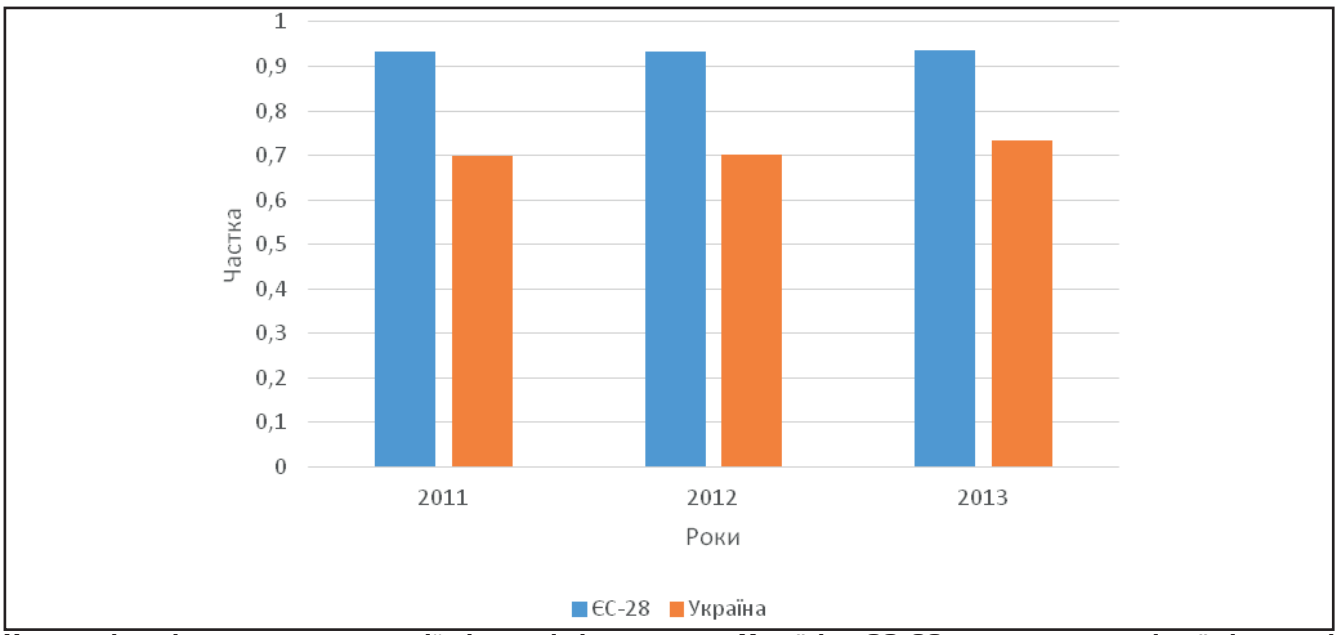
Окремі характеристики зайнятості	Не затверджені	Затверджені
Зайняті	53,1	69,7
Безробітні	26,4	15,8
Неактивні	20,5	14,5
Виробництво	29,6	39,7
Оптова та роздрібна торгівля	15,7	14,6
Будівництво	16,2	11,7
Законодавці, менеджери	22,7	30,3
Техніки та допоміжний персонал	7,6	10,6
Обслуговування та працівники торгівлі	16,2	6,9
Ремісники і робітники споріднених професій	34,0	36,8

Джерело: складено автором за даними [6].

Таблиця 3. Порівняння частки малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС–28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», %

Розмір	2011		2012		2013	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Малі	99,13	91,12	99,15	91,35	99,18	96,67
Середні	0,75	8,65	0,73	8,41	0,69	7,69

Джерело: складено автором за даними [9; 10].



Частка мікропідприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС–28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів»

Джерело: складено автором за даними [9; 10].

(див. рис.). У той час як в ЄС частка мікропідприємств у загальній чисельності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі протягом досліджуваного періоду становила близько 93%, в Україні даний показник у 2011 та 2012 роках був лише на рівні 70%. Утім починаючи з 2013 року простежується позитивна тенденція до його підвищення.

Таким чином, в Україні гармонійний розвиток малого і середнього бізнесу гальмується багатьма чинниками. До основних перешкод варто віднести:

1) економічні: високі податки, інфляція, неплатоспроможність клієнтів, недосконаліть банківської системи, несприятлива фінансова політика держави, монополія держави, проблеми власності, недовіра західних партнерів, недосконаліть ринкових відносин тощо;

2) ресурсні: дефіцит поставок, нестача виробничих площ, дефіцит матеріальних ресурсів (матеріалів, сировини, устаткування), низька культура ведення бізнесу, брак досвіду підприємницької діяльності, асиметричність ринкової інформації, непрофесіоналізм кадрів, технологічна відсталість;

3) організаційно–адміністративні: недосконале законодавство та корумпована судова система, складна система звітності та постійні її зміни, велика кількість ліцензованих видів діяльності, надмірна чисельність контролюючих державних органів та дублювання їх функцій;

4) соціально–політичні: політична нестабільність, високий рівень бюрократії, корупція та хабарництво державних службовців, неефективність громадської підтримки, рекет і організована злочинність.

Варто погодитися з відомим українським дослідником Я. Жалілом стосовно необхідності для реалізації позитивного потенціалу Угоди про асоціацію синхронізації української політики дерегуляції та підтримки розвитку малого і середнього підприємництва з європейською з урахуванням пріоритетів, притаманних Україні на сучасному етапі [2]. Важливим у цьому контексті є визначення принципів залучення такої допомоги:

– впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств;

– стимулювання розвитку інноваційного підприємництва;

– сприяння поширенню кластерної організації МСП;

– інтернаціоналізація МСП як повноцінного включення до процесів міжнародної торгівлі та кооперації;

– активна підтримка МСП у регіонах з ознаками депресивності;

– формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком;

– удосконалення діяльності вітчизняних управлінських інституцій, до сфери відповідальності яких належить реалізація державної політики щодо МСП.

Список використаних джерел

1. Європейська хартія малих підприємств [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_860

2. Жаліло Я. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого бізнесу в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: gazeta.dt.ua/macrolevel/yevroasociaciya–i–novi–mozhlivosti–dlya–rozvitku–malogo–biznesu–v–ukrayini–_.html

3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електрон. ресурс] // Від. ВРУ. – 2013. – №3. – Ст. 23. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618–17

4. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні /– К.: К.І.С., 2013. – 48 с.

5. Імплементація Європейської хартії малих підприємств в рамках реалізації угоди про асоціацію з ЄС [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ua–ekonomist.com/10660–mplementacya–yevropeyskoyi–hartyi–malih–pdpriyemstv–v–ramkah–realzacyi–ugodi–pro–asocacyu–z–yes.html

6. Bozanic,V.,J. de Laat, R. Simler (2011). Impact Evaluation of Self–employement Subsidies in Serbia. // Bozanic,V.,J. de Laat, R. Simler Mimeo. World Bank, Washington, DC

7. Key figures on European business with a special feature on SMEs [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ec.europa.eu/

eurostat/documents/3930297/5967534/KS-ET-11-001-EN.PDF/81dfdd85-c028-41f9-bbf0-a9d8ef5134c5

8. Kuddo A. Public Employment Service, and Activation policies / F. Kuddo. – Washington DC: World Bank. – 2012.

9. [Electronic recourse]. Available from: ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis

10. [Electronic recourse]. Available from: ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2012.htm

11. http://[Electronic recourse]. Available from: www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

12. Господарський кодекс України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/paran178#n178

13. Березенко Т.В. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: наук.-метод. посіб. / Т.В. Березянко, О.В. Вагано-ва, Р.В. Руднік / За ред. Березянко Т.В. – К.: ІПДО НУХТ, 2012. – 120 с.

УДК 339.9:336.7

П.П. ГАВРИЛКО,
к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Глобалізація як вектор світового структурного розвитку

У статті дано визначення поняття «глобалізація» під кутом зору різних вчених. Розглянуто погляди науковців на сутність глобалізації та напрями її впливу на економіку. Виокремлено основні напрями глобалізації в економічній сфері. Виділено дві групи проблем, породжених динамізмом глобалізаційних процесів, де найважливішим залишається передбачення впливу та наслідків глобалізації для світової спільноти та окремих країн. Визначено позитивні та негативні наслідки глобалізаційних процесів.

Ключові слова: *глобалізація, світова економіка, фінансова глобалізація, фінансовий ринок, банки, капітал, міжнародна торгівля, конкуренція.*

П.П. ГАВРИЛКО,
к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

Глобализация как фактор мирового структурного развития

В статье дано определение понятия «глобализация» с точки зрения различных ученых. Рассмотрены взгляды ученых на суть глобализации и направления ее влияния на экономику. Выделены основные направления глобализации в экономической сфере. Выделены две группы проблем, порожденных динамизмом глобализационных процессов, где важнейшим остается предсказание влияния и последствий глобализации для мирового сообщества и отдельных стран. Определены положительные и отрицательные последствия глобализационных процессов.

Ключевые слова: *глобализация, мировая экономика, финансовая глобализация, финансовый рынок, банки, капитал, международная торговля, конкуренция.*

P. HAVRYLKO,
Ph.D., Prof., Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Globalization as a factor of the world structural development

The article defines the term «globalization» from the perspective of various scientists. The views of scholars on the nature of globalization and ways of its impact on the economy are considered. The main directions of globalization in the economic sphere are highlighted. Two groups of problems caused by the dynamism of globalization processes, in which the most important are predictions of the impact and consequences of globalization for the international community and separate countries are identified. Positive and negative consequences of globalization processes are defined.

Keywords: *globalization, world economy, financial globalization, financial market, banks, capital, international trade, competition.*

Постановка проблеми. Важливою рисою сучасності є те, що під впливом процесів глобалізації світова економіка як сукупність національних господарств та їх економічних і політичних взаємин набуває нової якості: глобалізація стає найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. Під впливом глобалізаційних процесів змінюються інституційна й функціональна структура світової економіки, організація міжнародних економічних відносин, з'являються нові закони та закономірності, котрі потребують детального дослідження з метою ефективного використання переваг, які є наслідком зазначених процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Глобалізація як об'єктивне явище активно вивчається науковцями та практиками. З огляду на актуальність дослідження проблем глобалізму та їх впливу на життя суспільства чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці цій тематиці, серед яких слід відзначити І. Бочана, Д. Гелда, П. Герста, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Е. Мак-Грю, І. Михасюка, О. Мозгового, Г. Томпсона, А. Філіпенка, Л. Яремко та ін. Проблеми визначення темпів розвитку глобалізаційних процесів загалом та у світових фінансах зокрема розглядаються у працях В. Аванесяна, Т. Андерсена, Б. Губського, О. Рогача, Дж. Хансона та ін.

Однак слід зауважити, що проблемам трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі, а також вивченню можливих наслідків цього процесу для банків з національним капіталом уваги приділяється недостатньо і тому вони потребують подальших досліджень.

© П.П. ГАВРИЛКО, 2016

Мета статті – обґрунтувати глобалізацію як процес трансформації економічних і господарських структур у напрямі становлення цілісної, єдиної світової геоекономічної реальності.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі основною тенденцією системних трансформацій визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно–економічних відносин. Сьогодні глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер.

Активізація глобалізаційних процесів відбулася під впливом формування сучасної політичної картини світу, а саме геополітичної ситуації, яка стала результатом реставрації капіталізму в більшості країн соціалістичного табору наприкінці XX ст. Це призвело світову спільноту до втрати політичної (і ширше – культурної) біполярності, пов'язаної з відносним балансом, що мав місце між соціалістичними і капіталістичними країнами. За порівняно короткий період біполярність світу все більше поступається місцем однополярності, тенденція до якої сучасного світу й отримала назву глобалізації.

Глобалізація – вид геополітики, спрямований на поширення свого політичного, економічного та культурного впливу з боку будь–якої країни або кількох країн на весь світ (планету). Етимологічно слово «глобалізація» походить від латинського слова globus – куля та французького global – загальний. Сутнісний зміст поняття «глобалізація» багатогранний і у найширшому сенсі під ним розуміють переростання національних і регіональних проблем у загальносвітові та формування нового господарського, соціального і природно–біологічного глобального середовища.

Незважаючи на численні визначення глобалізації, які зустрічаються у світовій літературі, повного і вичерпного формулювання, очевидно, не існує через багатогранність і складність самого процесу.

Вивчення пропонованих у світовій економічній літературі визначень терміна «глобалізація» показало, що вони збігаються за сутністю, але відрізняються акцентами на різних аспектах цього складного системного процесу.

Нині переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціально–економічний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [8].

У сфері економіки суть глобалізації полягає у зростанні обсягів міжнародних торгових, фінансових та інвестиційних потоків, їх взаємозв'язку, коли розвиток усіх сфер економічного життя все більше визначається дією не національних і регіональних, а загальносвітових чинників [5]. В економічній енциклопедії глобалізація трактується як категорія, що відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60–х років XX ст. набуває форм постійного й неухильного зростання міжнародного переплетіння національних економік [2].

На іманентну притаманність глобалізаційному процесу агрегованого характеру та принципів системності звертають увагу багато науковців, які займаються проблемами глобалізації. Так, у працях Б.М. Смітієнко відзначається, що межа між внутрішньонаціональними і міжнародними економічними відносинами поступово стирається [9]. Зростають масштаби зв'язків, що реалізуються у системі міжнародних економічних відносин та виходять на регіональний і загальносвітовий глобальний рівень, залишаючи все менше країн поза межами цілісної взаємозв'язаної й взаємозумовленої системи відносин.

На думку експертів Банку Японії, під глобалізацією слід розуміти процес інтеграції національних економік у напрямі утворення єдиного світового ринку [13]. Аналогічним є визначення глобалізації як тривалого історичного процесу поетапного формування всепланетарної господарської системи [3]. Експерти Міжнародного валютного фонду визначають глобалізацію як економічну взаємозалежність країн всього світу, що «зростає у результаті збільшення обсягів і урізноманітнення міжнародних операцій з товарами, послугами та світових потоків капіталу, а також внаслідок все швидшої та ширшої дифузії технологій» [13].

По суті, глобалізація як новий феномен характеризує якісно нову фазу інтернаціоналізації економічного життя, яке супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям різноманітних бар'єрів між країнами для трансграничного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Отже, глобалізація трактує світ як зв'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який постійно інтегрується.

Науковці відзначають, що глобалізація виявляється у постійно зростаючій взаємозалежності національних економік і спрямована на активізацію світових інтеграційних процесів, на створення єдиної світової економіки, єдиного політичного, правового і культурно–інформаційного простору. Вважається, що це зрештою додасть світовій спільноті нову якість розвитку [11].

Поза сумнівом, глобалізація є одним із великих і складних феноменів, що відбуваються не лише в економічній сфері, а й інших аспектах життєдіяльності суспільства. Глобалізація – це розширення, поглиблення і прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного людського життя. По суті, глобалізація у широкому сенсі є міждисциплінарним об'єктом дослідження. Наприклад, представники технічних наук розглядають таке поняття, як «техноглобалізм», яке виявляється у поєднанні нововведень і нових технологій, що виникають в окремих країнах, в єдиний загальносвітовий комплекс технічних знань, та стверджують, що «глобалізація – це процес формування і подальшого розвитку єдиного загальносвітового фінансово–економічного простору на базі нових, переважно комп'ютерних, технологій» [4].

У цілому погляди науковців на сутність глобалізації та напрями її впливу на економіку досить близькі і не містять принципових суперечностей. Подамо узагальнене визначення глобалізації.

Глобалізація – це об'єктивний процес формування, організації, функціонування і розвитку принципово нової всесвітньої, всеосяжної системи соціально–економічних відносин на основі поглиблених взаємозв'язків і взаємозалежності в усіх сферах міжнародного співробітництва.

Однією з найважливіших і найдинамічніших сфер прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розумі–

ють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків [12].

Глобалізація і зростання нестабільності, що характеризують в останні десятиліття розвиток світової економіки, особливо чітко проявляються в банківському секторі, найбільш чутливому до зовнішніх чинників. Дійсно, сучасний банк – це високотехнологічний фінансовий інститут, який обслуговує будь-які складні комерційні операції і проекти, а отже, суттєво залежить від зовнішнього середовища.

У процесі дослідження такого складного явища, як глобалізація, найбільш конструктивним видається підхід, за яким сутність процесу визначається через виявлення складових та характерних особливостей його прояву. Так, за критеріями Світового банку глобалізація характеризується такими рисами:

1) інтернаціоналізація господарського життя, яке почалася з обміну товарами;

2) становлення і розвиток міжнародних фінансових ринків;

3) міжнародний обмін технологіями, об'єднання культур;

4) глобалізація політичних процесів.

З погляду особливостей прояву глобалізації в економічній сфері виокремлюють три основні напрями:

I. Міжнародна торгівля: товарами; послугами; технологіями; об'єктами інтелектуальній власності.

II. Міжнародні фінансові операції: кредити приватних, державних міжнародних організацій; операції з цінними паперами – акціями, облігаціями та іншими фінансовими інструментами; фінансові операціїп – ф'ючерсні, форвардні та опціоні.

III. Міжнародний рух чинників виробництва – капіталу і праці.

Близькою є позиція, за якою до сутнісних чинників глобалізації, віднесено такі, як рух товарів, капіталу та людей між країнами і секторами, спричинений потребою реалізації економічних функцій, валютні операції і рух інтелектуальної продукції між дослідницькими осередками [6]. Проте не завжди безперешкодне функціонування міжнародного ринку капіталів та зняття обмежень у фінансовій сфері активізує фінансову інтеграцію ринків, дозволяючи внутрішній нормі інвестицій значно відхилятися від норми заощаджень. Суть полягає у тому, що між внутрішніми заощадженнями і внутрішніми інвестиціями існує висока кореляція. Учені дійшли висновку, що фінансові ринки прагнуть не до експорту надмірного капіталу, а до споживання надлишку заощаджень на внутрішньому ринку, що частково спростовує твердження про всеосяжну фінансову інтеграцію ринків [7, 10].

Серед проблем, породжених динамізмом глобалізаційних процесів, чи не найважливішим залишається передбачення впливу та наслідків глобалізації для світової спільноти та окремих країн. За результатами вивчення поглядів науковців можна виділити дві групи. Перші вважають, що глобалізація приводить до уніфікації економічних, політичних, культурних систем у всьому світі та стимулює розвиток сегментів єдиного світового ринку за єдиним вектором. Інші дотримуються думки, що глобалізація є діалектичним явищем і певні економічні події в окремому регіоні викликають протилежні явища у інших, а тому глобалізація не впливає на національні особливості країн у соціально-економічній сфері.

В умовах глобалізації кожна країна повинна реалізовувати таку структурну політику, щоб потрапити в категорію країн, які «глобалізуються», рухатися у напрямі світової структурної динаміки, дотримуючись при цьому еталонної траєкторії світового структурного розвитку, але за умови збереження національних особливостей. Зараз уже цілком очевидно, що в сучасному світі жодна національна економіка не може існувати відокремлено від світового господарства.

Проведене дослідження дозволяє визначити глобалізацію як комплексне явище, що відображає сукупний ефект взаємодії різноманітних процесів, пов'язаних зі зростанням потоків капіталу, товарів, робочої сили, інформації, які перетинають національні кордони. Глобалізацію слід трактувати як вектор світового структурного розвитку, тобто єдиний напрям економічного розвитку будь-якої країни у межах закритої планетарної економіки з позицій вибору ефективної стратегії соціально-економічного розвитку, спрямування якої полягає в максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків глобалізаційних процесів.

До позитивних наслідків глобалізації можна віднести такі: вільний рух трудових ресурсів та переміщення капіталу, активний розвиток міжнародних фінансових ринків та міжнародної торгівлі і, як наслідок, посилення конкуренції, поширення технологій та їх інтенсивне використання. Негативною стороною глобалізації є збагачення окремих країн за рахунок країн, що розвиваються, фінансові піраміди (понад 90% капіталу у світі – це спекулятивний капітал), збільшення диференціації доходів між країнами, посилення фінансової залежності країн, які розвиваються, що виявляється, насамперед, у збільшенні зовнішніх боргів останніх, суттєве зростання різновидів та рівня ризиків.

Позитивний і негативний вплив глобалізації тісно пов'язані між собою. Так, процеси глобалізації світового господарства посилюють конкуренцію між державами, що можна оцінювати як негатив. Разом із тим присутність на території тієї або іншої держави транснаціональних корпорацій сприяє зростанню інвестицій, створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень у національний бюджет, підвищенню конкурентоспроможності країни, що однозначно слід розцінювати як позитивний вплив. Тому вивчення наслідків глобалізації пропонуємо проводити в трьох основних напрямах, що відображають внутрішню логіку суперечливого розвитку світової економіки як системи, а саме: фінансово-економічному, соціально-політичному та інформаційному.

Висновки

На сучасному етапі найважливішою характеристикою розвитку світових суспільно-економічних відносин є глобалізація. Встановлено, що пріоритетною сферою прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК). Фінансова глобалізація – це процесі об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Розвиток фінансової глобалізації забезпечує розширення кредитно-інвестиційної діяльності ТНК і банків, формування міжнародних фінансових ринків.

Доцільно дотримуватися логіки розвитку світової економіки як єдиної системи, у межах якої практично не існує економічної відокремленості держав; активізується обмін продуктами праці і науково–технічними досягненнями; виробництво стає інтернаціональним, виникають міжнародні компанії–монополісти; з'являється міжнародний капітал, що вільно переміщається між країнами.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризове фінансове управління як економічна система / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук–техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.

Глобалізація // Економічна енциклопедія; Т.1. – К.: Академія, 2000. – С. 264–265.

3. Давыдов В. Феномен финансовой глобализации / В. Давыдов, В. Бобровников, В. Теперман. – М.: Ин–т Латинской Америки РАН, 2000. – 204 с.

3. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации / М.Г. Делягин. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 51 с.

4. Казьмин А. Наша цель – довести стандарты обслуживания до мирового уровня / А. Казьмин // Коммерсантъ. – 2001. – №206/П. – 12 ноября.

5. Колодийчук А.В. Вопросы периодизации глобализации и анализ ее исторических истоков в экономической науке / А.В. Колодийчук // Современные проблемы экономики – 4: материалы 4–й Международной научной конференции, 10–13 марта 2016 г. – Ереван: Ереванский ГУ, 2016. – С. 190–194.

6. Колтунов В.М. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии) / В.М. Колтунов, К.В. Мальцев. – Н. Новгород: ВВАГС, 2004. – 108 с.

7. Лукашевич В.М. Глобалістика / В.М. Лукашевич. – Л.: «Новий світ–2000», 2005. – 440 с.

8. Международные экономические отношения: учеб. / под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА–М, 2005. – 512 с.

9. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н. Орлова, А. Свечкіна // Схід. – №5(83). – 2007. – С. 5–9.

10. Халиков М.С. Регионализация и глобализация как две тенденции развития современного мира / М.С. Халиков // Россия и социальные изменения в современном мире: Сб. науч. докладов. – М.: МАКС Пресс, 2004. – Т. 1.

11. Хоминич И.П. Финансовая глобализация / И.П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – №8. – С. 2–13.

12. World Economic Outlook, 1997, May, International Monetary Fund. – 1997. – 45 p.

УДК 339:338.124.4:332.021.8

О.В. ДАННІКОВ,
к.е.н., доцент, докторант кафедри маркетингу, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
С.В. ПЄТУХОВ,
асистент кафедри маркетингу, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку вітчизняного товарного ринку

Метою дослідження є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу в цілому, а також окремих її аспектів, пов'язаних з інформаційно–комунікативними проблемами вітчизняного бізнесу, на тлі посилення кризових явищ в економіці країни. Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку товарного ринку в умовах глобалізації вітчизняного бізнесу.

Предметом дослідження виступають методично–прикладні питання діагностики товарного ринку та аналізу макроекономічних показників щодо масштабу впливу кризових явищ на економіку України.

Об'єктом дослідження є процес уточнення стратегічного напряму маркетингової діяльності суб'єктів господарювання працюючих на вітчизняному та глобальних товарних ринках з урахуванням особливостей підвищеного ризику.

Ключові слова: *стратегія розвитку; фактори ситуаційного впливу; деіндустріалізація; політична, економічна, соціальна криза; маркетингова стратегія; товарний ринок; ринок збуту; соціально–економічний розвиток; макроекономічні показники; депресія; конкурентні переваги; втеча капіталу; депопуляція; глобалізація; антикризові заходи; сировинний тип аграрної економіки; науковий, виробничий потенціал; корпоративно–соціальна відповідальність.*

О.В. ДАННИКОВ,
к.э.н., доцент, докторант кафедры маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
С.В. ПЕТУХОВ,
ассистент кафедры маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Формирование системы антикризисных мер как катализатора развития отечественного товарного рынка

Целью исследования является разработка методологии изучения глобализации бизнеса в целом, а также отдельных ее аспектов, связанных с информационно–коммуникативными проблемами отечественного бизнеса, на фоне усиления кризисных явлений в экономике страны. Формирование системы антикризисных мер в качестве катализатора развития товарного рынка в условиях глобализации отечественного бизнеса.

Предметом исследования выступают методические и прикладные вопросы диагностики товарного рынка и анализа значимых макроэкономических показателей по масштабу влияния кризисных явлений на экономику Украины.

 © О.В. ДАННІКОВ, С.В. ПЄТУХОВ, 2016

Объектом исследования является процесс уточнения стратегического направления маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования, работающих на отечественном и мировых товарных рынках с учетом особенностей повышенного риска.

Ключевые слова: *стратегия развития; факторы ситуационного влияния; деиндустриализация; политический, экономический, социальный кризис; маркетинговая стратегия; товарный рынок; рынок сбыта; социально–экономическое развитие; макроэкономические показатели; депрессия; конкурентные преимущества; бегство капитала; депопуляция; глобализация; антикризисные меры; сырьевой тип аграрной экономики; научный, производственный потенциал; корпоративно–социальная ответственность.*

O. DANNIKOV,
PhD in Economics, associate professor, assistant professor at the Department of Marketing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
S. PIETYKHOV,
assistant at the Department of Marketing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The formation of a system of anti–crisis measures, as a catalyst for the development of the domestic commodity market

The aim of this study is to develop a methodology for studying the globalization of business as a whole, and its individual aspects related to information and communication problems of the domestic business amid increasing crisis in the economy. Formation of system of anti–crisis measures, as a catalyst for the commodity market development in the context of globalization of the domestic business.

The subject of the research are methodological and applied questions of the commodity market diagnosis and analysis of major macroeconomic indicators of the scale of the impact of the crisis on the Ukrainian economy.

The object of research is the process of clarifying the strategic direction of marketing activity of business entities operating in the domestic and world commodity markets, allowing for the increased risk.

At the beginning of 2016 can already state that is critical braking Ukraine's economic development and worsening of macroeconomic indicators. In most developing countries there is a shift from an industrial to a postindustrial society. In Ukraine, by contrast, the transition from agro–industrial to agricultural commodity type of economy by destroying scientific and production potential. Ukrainian authorities are trying to explain the current economic problems only «external influence» or «work of predecessors,» ignoring the need for systemic reforms. Certainly, one can not underestimate the impact of the environment on the formation of economic strategy, but we believe that systemic barriers and imperfections of the internal market are essential deformation economic strategies Ukraine.

Keywords: *development strategy; situational factors influence; de–industrialization; political, economic, and social crisis; marketing strategy; commodity market; sales market; socio–economic development; macroeconomic indicators; depression; competitive advantages; capital flight; depopulation; globalization; anti–crisis measures; raw type of agrarian economy; research, production potential; corporate and social responsibility.*

Постановка проблеми. Політична, економічна та соціальна криза українського суспільства оголила гострі протиріччя в економіці країни, що безумовно вплинуло на економічний добробут громадян. В результаті скорочення платоспроможного попиту, падіння продажів, дисбалансу у взаєминах економічних агентів ринку, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг і розорення підприємств посилюється стресове навантаження, погіршується соціально–психологічний клімат в суспільстві. У бізнесі психологічна криза проявляється як відсутність у підприємців бажання інвестувати у власну країну, що призводить до втечі капіталу. Основними факторами економічної кризи є скорочення загального обсягу промислового виробництва та виробничих потужностей, деіндустріалізація, гіперінфляція, зниження ВВП, зовнішньоторговельного обороту, падіння курсів цінних паперів, розвал в сільському господарстві, зниження інноваційної активності підприємств, зростання числа банкрутств у банківському секторі, втеча капіталу [1].

Але, на жаль, інформаційна закритість та «непрозорість», участь у корупційних схемах, «тінізація» економіки, ухилення від сплати податків, створення фіктивних підприємств, обман споживача, а іноді і банальне шахрайство стають тим локомотивом соціальної безвідповідальності, в якому український бізнес (особливо великий) разом з армією чиновників на хвилях чергового популізму намагаються інтегруватися до країн європейської співдружності. З іншого боку, слабо розвинена корпоративно–соціальна відповідальність вітчизняного бізнесу обмежує можливості щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації. В цивілізованому світі, навпаки, бізнес–структури і влада розуміють власну соціальну відповідальність, адже від цього залежить рівень добробуту суспільства.Зміни, які відбуваються в українській економіці, вимагають від підприємств не тільки звертати увагу на організацію внутрішньої діяльності, а й розробляти довгострокові стратегії, які дозволяють швидше пристосуватися до турбулентного макромаркетингового середовища. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до удосконалення маркетингової діяльності та гармонізації взаємовідносин всіх суб'єктів ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі асиметрія інформації розглядається на ринках уживаних автомобілів, праці, страхування, кредитів і заощаджень, де представлена полярною асиметрією: один із суб'єктів ринку через брак інформації не має можливості порівнювати якість товару та відповідно ціну, кваліфікацію працівника, ризики настання страхової події, можливості повернення кредиту тощо. Різні аспекти асиметричної інформації давно цікавили вчених. Перші дослідження, що присвяче–

ні цій проблематиці, належать американським економістам – Джорджу Ейкерлофу, Майклу Спенсу, Джозефу Стігліцу, Вільяму Вікрі та Джеймсу Міррлісу [10, с. 258–262]. Вчені довели, що при асиметричному розподілі інформації (споживачі змушені використовувати ринкову статистику для визначення правдивих характеристик товарів, відомих лише продавцям) угоди на ринку не укладаються, а при симетричному – виграш очікує на обидві сторони.

Отже, асиметрична інформація змушує учасників ринку покладатися на випадок і призводить до його краху (занепад ринку). Тому виникає питання: яким чином учасники ринку, які краще ніж інші поінформовані, могли б передавати цю інформацію так, щоб уникнути ситуації зворотної селекції? Для цього потрібні особливі учасники ринку, які б діяли (і відповідно, несли витрати) з інформування інших суб'єктів ринку про їхні можливості і про цінність та якість їхніх продуктів та послуг. Майкл Спенс продемонстрував, що за певних умов добре інформовані учасники ринку можуть збільшувати продажі, «передаючи сигнали» іншим, гірше поінформованим суб'єктам ринку. Він розкрив дію механізму, за допомогою якого більш поінформовані учасники ринку «діляться» інформацією з аутсайдерами, в результаті чого становище і тих і інших суттєво покращується [10, с. 258–262].

Предметом дослідження виступають методично–прикладні питання діагностики товарного ринку та аналізу макроекономічних показників щодо масштабу впливу кризових явищ на економіку України.

Об'єктом дослідження є процес уточнення стратегічного напряму маркетингової діяльності суб'єктів господарювання працюючих на вітчизняному та глобальних товарних ринках, з урахуванням особливостей підвищеного ризику.

Метою статті є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу в цілому, а також окремих її аспектів, пов'язаних з інформаційно–комунікативними проблемами вітчизняного бізнесу, на тлі посилення кризових явищ в економіці країни. Формування системи антикризових заходів, як каталізатора розвитку товарного ринку в умовах глобалізації вітчизняного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Маркетингове стратегічне управління як управління знаннями та організаційними змінами інтенсивно розвивається. Ці зміни вимагають пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, зорієнтованих на прискорення науково–технічного прогресу, посилення акцентів на задоволенні кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації і диверсифікації всіх сфер економіки.

Зрозуміло, що менеджмент будь–якого підприємства за сучасних умов суцільної економії буде застосовувати стандартизовану маркетингову концепцію як найбільш раціональну. Дослідження глобальних (національного, регіонального) товарних ринків, на яких можна було б максимально реалізувати (експортний) потенціал вітчизняних підприємств, необхідно проводити в таких взаємопов'язаних площинах з побудовою відповідної системи критеріїв і показників, а саме: аналіз і прогноз стану макро–, мікросередовища та можливостей підприємства до адаптації. Такий підхід дає можливість розглядати бізнес–середовище, стратегічні цілі підприємства та його потенційні експортні можливості щодо залучення і використання ресурсів, як комплексний системний процес [3, 4].

На першому етапі оцінюються стан макросередовища, яке формує імпортну залежність ринку; на другому – різнобічно оцінюється конкурентне середовище за найбільш вагомими факторами; в подальшому – здійснюється оцінка здатності підприємства до експансії на глобальних (національному, регіональному) товарних ринках. Оскільки на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником, який стримує розвиток внутрішнього товарного ринку, зокрема, що виявляється у зниженні рентабельності виконаних робіт/послуг, виникнення нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо [3].

Вважаємо, що кризові явища в економіці країни посилюються на фоні ефекту інформаційної асиметрії разом з трансакційними витратами, що є «дефектами мікроструктури» ринкових взаємодій суб'єктів економічної діяльності, які приводять до неоптимального (нераціонального) розміщення ресурсів. Як відомо, асиметричністю в розподілі інформації називається ситуація, при якій частина учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи.

На нашу думку, активна роль маркетингу полягає в зниженні асиметрії інформації про параметри зовнішнього ринкового середовища, що спонукає агентів ринку ретельно вивчати величину і структуру поточного і майбутнього ринкового попиту, можливі об'єми виробництва конкурентів, кон'юнктуру ринку, тенденції розвитку галузі і НТП, політичну і економічну ситуації, умови конкуренції, а також формувати нові потреби на нові товари. Маркетинговий інструментарій забезпечує зниження асиметрії інформації, сповіщаючи споживачів через маркетингові канали про якість товарів та послуг їх відповідність до ціни, умови придбання і гарантії, репутацію виробника тощо. Асиметрія інформації впливає на формування рівноважних цін (диспаритет цін), аналіз ринкових можливостей підприємства, сегментацію споживачів, відбір цільових ринків та позиціонування, розробку і просування необхідних товарів і послуг на ринок у цілях максимального пристосування виробництва товару до величини і структури ринкового попиту, об'єм і структуру продажу приводять до нераціонального розміщення ресурсів, а можливо, і занепаду ринків [10, с. 259–261]. З'являються суб'єкти ринку, які мають різний ступінь поінформованості про економічні процеси та майбутні наслідки прогнозованих змін. Асиметрія інформації приводить до неефективного функціонування ринків, невизначеності і ризиків, обмеження конкуренції, здійсненням ринкових операцій не еквівалентних за обміном для однієї зі сторін тощо. Поінформованість про параметри ринку і тенденції макромаркетингового середовища дає можливість суб'єкту ринку понизити ступінь невизначеності зовнішнього середовища та асиметрію розвитку відтворювального процесу і перетворити інформацію на джерело отримання конкурентної переваги.

На початку виходу України зі складу СРСР це була потужна індустріально–аграрна країна, в який мешкало за різними даними від 52 до 55,6 млн. населення (зараз – 42 539 млн.)[1], машинобудування виробляло близько третини за–

[1] *Див.: Держстат 2016 р. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 квітня 2016 року [Electronic Resource] // –Mode of access: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_popul.asp – Last access: 05.06.2016 – Title from the screen.*

гального обсягу промислової продукції, за роки незалежності відбулася прогресивна деіндустріалізація, а лібералізація цін викликала ще більший спад виробництва. Необхідно визнати, що Україні до цього часу не вдалося адаптувати науковий і виробничий потенціал, що залишився після розпаду СРСР, до сучасних економічних реалій. За приблизними підрахунками, сьогодні частка наукоємних виробництв у структурі промисловості становить 2–3%. Частка України на світовому ринку наукомісткої продукції становить не більше 0,05% (у РФ – близько 2%) [8–10].

Не можна не погодитись з авторським колективом видатних вітчизняних науковців [10], що така ціна дроблення цілісного потенціалу (морального, інтелектуального, політичного, ресурсного, промислового, фінансового, банківського, наукового, ринкового (ринки збуту), спортивного тощо)... Маючи унікальний «стартовий капітал», Україна, точніше її керівництво й суспільство в цілому, скористалася ним не належним чином.

Економіка України характеризується незначним обсягом ВВП на душу населення, великим розміром державного боргу, низьким рівнем якості життя населення, стійкою тенденцією скорочення чисельності населення, відтоком за кордон інтелектуального потенціалу, неефективним використанням природних запасів, загостренням екологічних проблем. Значна питома вага у структурі економіки держави припадає на матеріало–, енерго– і трудомісткі виробництва. Нерозвиненість внутрішнього ринку, низька конкурентоспроможність національного виробництва, послаблення державного управління економікою, її інноваційною системою погіршує перспективи розвитку, віддаляє Україну від когорти розвинених країн. Необхідно здійснювати радикальні заходи програмного характеру для корінної зміни ситуації, що склалася. За оцінками ООН, до 2025 року 7,8 млрд. жителів планети (90% населення) відноситиметься до бідних країн.

Стратегія інституційних реформ в економіці України повинна узгоджуватися з інтеграційними процесами у світовій економіці. Варто враховувати очікування відносно зменшення питомої ваги західних цивілізацій (США, ЄС) у світовому ВВП (54,5% в 1950 році, 44,6% у 2000 році, 37,5% у 2015 році) і зростання східних – відповідно до 9,3% в середині XX ст., 22,5% на початку XXI ст. і 25,5% у 2015році [10, с. 18–19].

Слід зазначити особливості сучасних світових процесів, що суттєво впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Україні: посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 60% світового промислового виробництва та понад 70% світової торгівлі); посилення цінової конкуренції; диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення; часткова зміна якості конкурентної боротьби (внаслідок штучного ослаблення конкурентів); структурні зрушення у світовому господарстві; переважання факторів рентабельності над факторами ефективності. Спостерігається процес трансформації національних держав в «постсучасні» [6]. З одного боку, це відбувається через те, що сучасні держави делегують все більше повноважень впливовим міжнародним організаціям, таким як Організація Об'єднаних Націй, Світова організація торгівлі, Європейський союз, НАТО, МВФ і Світовий банк. Як найбільш часто обговорювані соціально–політичних проблеми, які мають місце в країнах, що розвиваються, в зв'язку з процесами глобалізації, можна назвати:

– зростання соціально–економічного розшарування суспільства;

– зубожіння основної маси населення;

– посилення залежності менш розвинених країн від стабільності і нормального функціонування світогосподарської системи;

– обмеження ТНК здатності держав проводити національно орієнтовану економічну політику;

– зростання зовнішнього боргу, перш за все міжнародним фінансовим організаціям, який перешкоджає подальшому прогресу [6].

Таким чином, за сучасних умов конкурентоспроможною може бути лише та національна економіка, що найефективніше використовує можливості глобалізації. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки досягається за рахунок зосередження необхідного обсягу людського й

Таблиця 1. Динаміка ВВП України з 2003 по 2015 рік

Роки	Номінальний ВВП, млн. грн.	Відхилення від попереднього періоду, млн. грн.	У відсотках	ВВП, $ млн.	Відхилення від попереднього періоду, Киевский национальный экономический университет ім. Вадима Гетьмана, $ млн.	У відсотках
2003	267344	+41534	+18.4%	50133	+7740	+18.3%
2004	345113	+77769	+29.1%	64883	+14750	+29.4%
2005	441452	+96339	+27.9%	86142	+21259	+32.8%
2006	544153	+102701	+23.3%	107753	+21611	+25.1%
2007	720731	+176578	+32.5%	142719	+34966	+32.5%
2008	948056	+227325	+31.5%	179992	+37273	+26.1%
2009	913345	–34711	–3.7%	117228	–62765	–34.9%
2010	1082569	+169224	+18.5%	136419	+19192	+16.4%
2011	1316600	+234031	+21.6%	163160	+26740	+19.6%
2012	1408889	+92289	+7.0%	175781	+12622	+7.7%
2013	1454931	+46042	+3.3%	183310	+7529	+4.3%
2014	1566728	+111797	+7.7%	131805	–51505	–28.1%
2015	1979458	+412730	+26.3%	76133	–55672	–42.23%

фізичного капіталу в стратегічно важливих галузях та формування відповідної інфраструктури з метою досягнення більш високого рівня продуктивності праці щодо торговельних партнерів. На початок 2016 року вже можна констатувати, що відбувається критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (табл. 1 та рис. 1) [3, 4, 8–10].

Традиційним чинником негативної динаміки зниження ВВП залишається експорт. Тільки за перший місяць 2016 року Україна недоотримала $200 млн. експортної виручки через торгові обмеження, введені Росією. Загальний ефект для торгового балансу від подальшого погіршення торгових відносин з РФ оцінювався в мінус $1,1 млрд. [7]. Це і обумовлювало левову частину очікуваного в цьому році дефіциту поточного рахунку на рівні $2,5 млрд.[2]

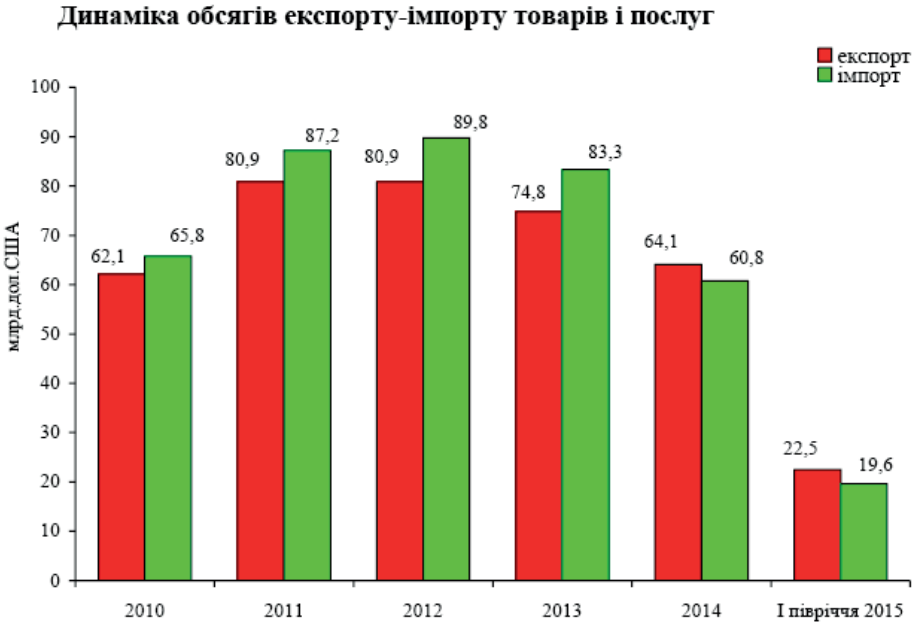
Внутрішня торгівля. Оборот підприємств оптової торгівлі за січень–жовтень 2015 року становив 943,1 млрд. грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно із січнем–жовтнем 2014 року становив 86,5% [8].

Оборот роздрібної торгівлі (включає роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами–підприємцями) за січень–жовтень 2015 року становив 828,8 млрд. грн., що становить 78,3% обсягу січня–жовтня 2014 року. У структурі обороту роздрібної торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 31%. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, за січень–жовтень 2015 року становив 388,9 млрд. грн., що в порівнянних цінах становить 77,7% обсягу січня–жовтня 2014 року [8].

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України. Вважаємо, що наслідком формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами за 9 місяців 2015 року стало перевищення темпів падіння імпорту товарів над експортом, який становив $28 113,3 млн., а імпорт – $27 376,3 млн. Адже порівняно із січнем–вереснем 2014 року експорт скоротився на 32,7% (на $13 678,2 млн.), а імпорт скоротився на 33,6% (на $13837,9 млн.). Отже, позитивне сальдо становило $737,0 млн., і зрозуміло, що цього показника вдалося досягти виключно внаслідок девальвації національної валюти та, відповідно, спаду імпорту до країни. Тільки за перше півріччя 2015 року обсяг експорту товарів до країн ЄС становив $6062,8 млн., або 32,7% від загального обсягу експорту, та зменшився порівняно із першим півріччям 2014 року на 35,6% (рис. 1) [8].

Тобто необхідно прагнути не стільки до досягнення позитивного значення сальдо, скільки до того, щоб змінювати структуру балансу, а саме: нарощувати частку інвестиційного імпорту та зменшувати частку споживчого імпорту. В цілому дані структури експорту за попередні роки свідчать, що Україна з держави з індустріальною економікою перетворюється на аграрно–сировинний придаток країн «золотого мільярду» [3, 4]. Зрозуміло, що підвищення обсягів експорту в значенні кількісних вимірів товарів сільськогосподарського виробництва попри зростання частини виручки від їхнього експорту в загальній структурі експорту країни за рахунок зниження цін на глобальних товарних ринках та переважання експорту сировинної продукції, а не продукту з високою доданою вартістю зменшують обсяги валютних надходжень. Якщо пріоритетом державної економічної політики

[2] *Див.: НБУ підрахував перші втрати від торгової війни з РФ. Кореспондент.biz [Electronic Resource] //–Mode of access: http://ua.korrespondent.net/business/economics/3638047–nbu–pidrakhuvav–pershi–vtraty–vid–torhovoi–viiny–z–rf – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen.*



експорт	+28,2	+30,3	–0,1	–7,5	–14,3	–33,6
імпорт	+30,6	+32,7	+2,9	–7,2	–27,1	–37,2

Рисунок 1. Динаміка показників зовнішньої торгівлі України [8]

залишиться наповнення бюджету за рахунок нарощування експорту сировинної продукції, збільшуючи кількісно обсяги, – це призведе в довгостроковій перспективі до зменшення частки фактичних надходжень. Отже, пріоритетним є розвиток галузей в економіці України з виробництвом товарів і послуг з високою доданою вартістю, оскільки зараз ми втрачаємо найбільш конкурентні ринки, враховуючи низький рівень вітчизняних технологій [3, 4].

Вважається, що зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати ринку країн СНД і Росії, але, на нашу думку, це можливо лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно з європейськими стандартами. Для цього необхідні час і значні інвестиції (на фоні дефіциту внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів) на реструктуризацію й технічну модернізацію в процесі розвитку вітчизняної економіки та підприємств експортноорієнтованих галузей. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти не варто очікувати зростання темпів споживання, тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоймовірною. За цих умов зовнішньополітичний вектор країни в рамках євроінтеграційної складової знаходиться у стані постійної конфронтації з зовнішньоекономічними потребами внутрішнього товаровиробника, що призвело до поступового падіння реального сектору національної економіки і рівня життя населення [3, 4, 7, 9].

Індекс споживчих цін (індекс інфляції). Загрозливу тенденцію становить проблема триваючого з II кварталу 2014 року зниження споживання населення: реальні обсяги кінцевих споживчих витрат у I кварталі 2015 року знизилися на 15,4% відносно аналогічного періоду 2014 року. У 2012–2013 роках навіть при падінні ВВП утримувалось незначне зростання кінцевих споживчих витрат. Реальна середньомісячна заробітна плата в Україні постійно знижується, що в умовах надвисокого рівня інфляції (48,1% у I півріччі 2015 року) підриває купівельну спроможність та суттєво погіршує добробут і рівень життя переважної більшості громадян країни. Втрата доходів громадян різко погіршилась внаслідок різкої девальвації національної валюти [8].

Індекс споживчих цін у жовтні 2015 з початку року – 139,5%. Номінальні доходи населення у II кварталі 2015 року становили 406,9 млрд. грн. Реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора, порівняно з відповідним періодом 2014 року зменшився на 34,0%, сума невиплаченої заробітної плати на 1 листопада 2015 року становила 1970,8 млн. грн., а заборгованість із виплати заробітної плати в Україні в січні 2016 року зросла на 11,3% порівняно з груднем 2015 року і на 1 лютого становила 2,09 млрд. грн. [8].

Разом із тим зупинка низки заводів машинобудівної та металургійної галузей через воєнний конфлікт на Сході, невизначеність з періодом відновлення їх діяльності та інертність багатьох товаровиробників у пошуку додаткових ринків збуту не дозволяють очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни ринку збуту в країнах СНД на ринок країн ЄС та інші напрями, через низьку конкурентоспроможність зазначених українських товарів на європейському ринку та відновлення експортних позицій хоча б на рівні попереднього року (рис. 2, 3[3]). Як виявилося, вітчизняний товаровиробник не готовий до ведення бізнесу за світовими стандартами. До того ж український продукт часом не відповідає вимогам до якості, тож не є конкурентним. Зрозуміло, що відбудеться після повної ратифікації угоди – на вітчизняному ринку запанує європейський товаровиробник, а відсутність стратегічного бачення щодо розв'язання проблеми насичення

[3] *Див.: Оприлюднення експрес–випусків Держстату у 2014 – 2016 р.р. Основні показники соціально–економічного розвитку України [Electronic Resource] //–Mode of access: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/mp/op/op_u/op1115_u.htm: –Last access:26.02.2016 – Title from the screen.*

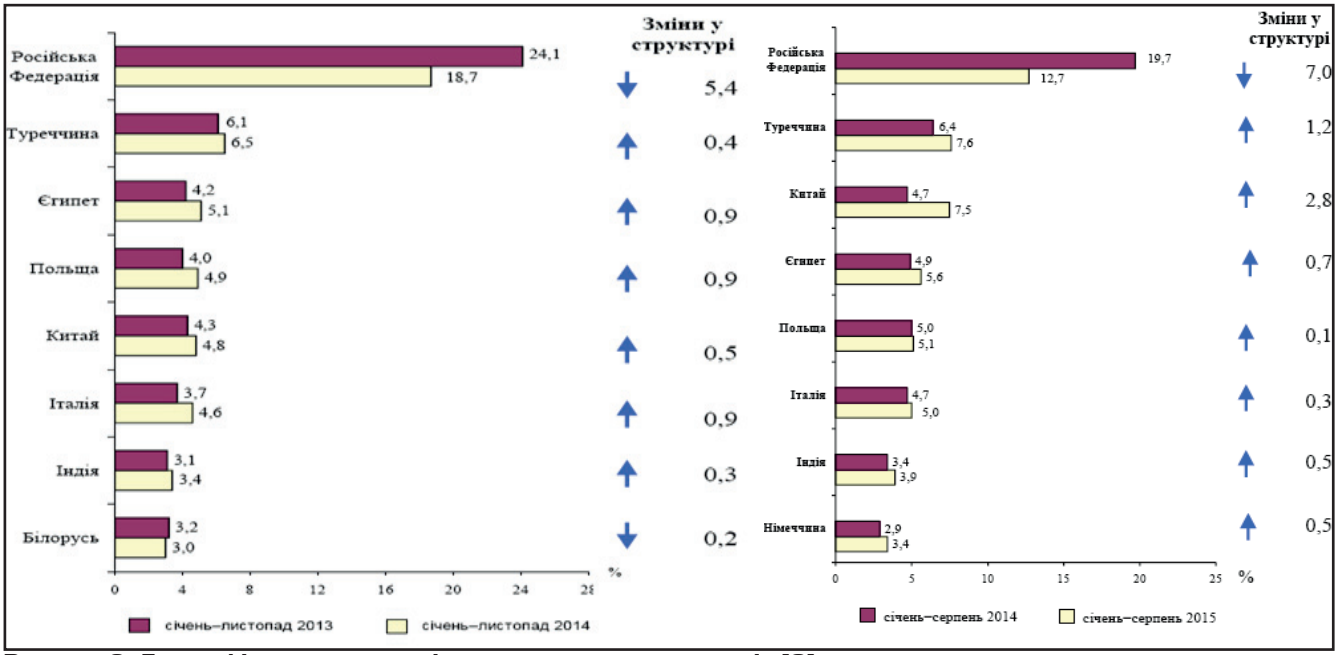


Рисунок 2. Географічна структура вітчизняного експорту товарів [8]

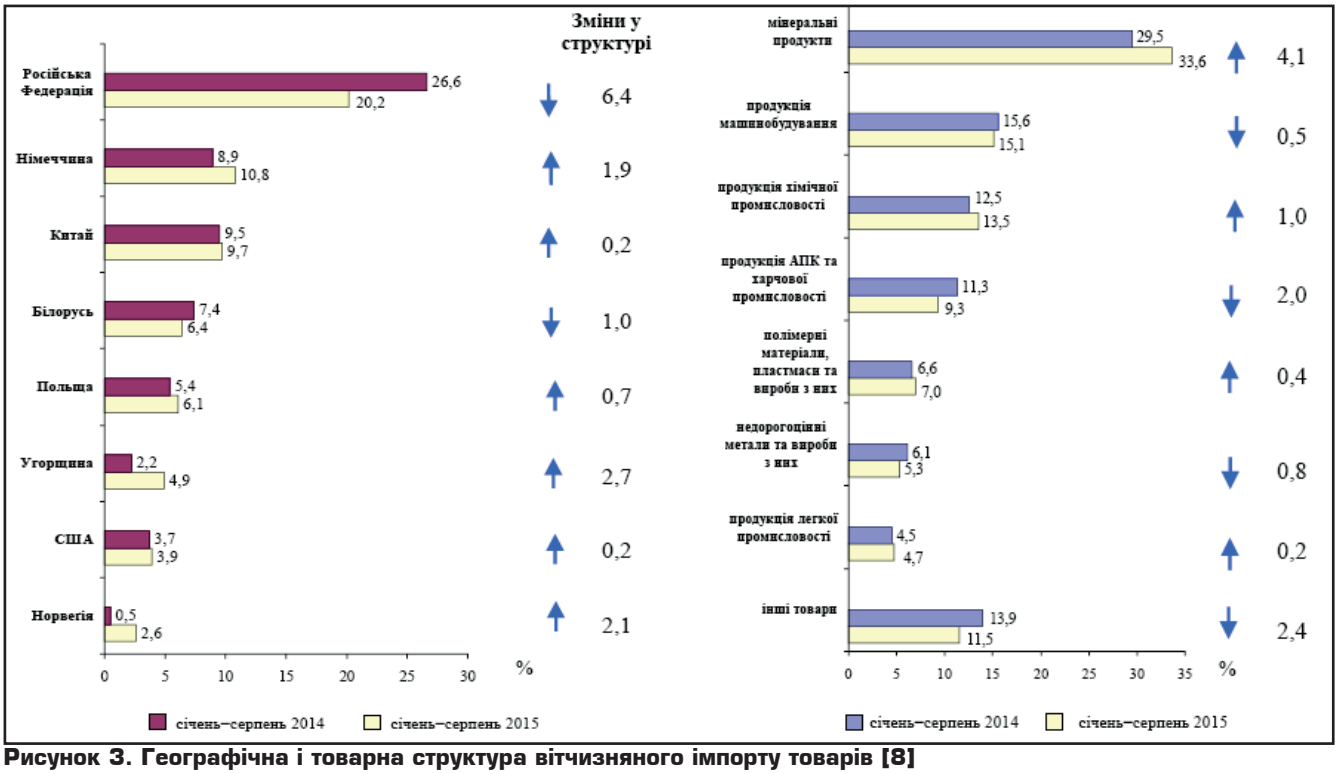


Рисунок 3. Географічна і товарна структура вітчизняного імпорту товарів [8]

внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва на основі якісної імпортозамінної продукції в перспективі може суттєво потіснити вітчизняного виробника на внутрішньому малоактивному ринку [8].

Звісно, що позитивний ефект від інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макрорівні, але можливий тільки за умов поєднання з взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово–кредитних організацій, фінансово–промислових груп на мікрорівні. Оскільки на мікрорівні вплив глобалізації проявляється у розширенні діяльності господарюючих суб'єктів на зовнішній ринок. Щодо того, як планувати вихід на зовнішні ринки збуту, необхідно проаналізувати проблеми розвитку вітчизняних підприємств на національних ринках, адже на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником впливу [1, 3–5, 10].

Втеча капіталу. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 жовтня 2015 року становив $6,2 млрд. Прямі інвестиції з України здійснено до 47 країн світу, переважна їх частка спрямована до Кіпру (93,4%) [5, 8].

Отже, спостерігається значне підвищення показників відпливу капіталу поза межі країни й переважно до офшорних зон. Легалізація коштів сумнівного походження, зокрема й через використання юрисдикцій з пільговим оподаткуванням, є однією зі складових тінізації економіки України. Тенденція до зростання «втечі капіталу» у значних обсягах, викликає необхідність відповідної зміни державної економічної політики.

За останні роки створено систему виведення капіталу з національної економіки на законних підставах, зокрема у вигляді прямих та портфельних інвестицій, купівлі готівкової валюти та ін., яка нібито не порушує чинне законодавство та є невід'ємною частиною бізнес–стратегії багатьох вітчизняних фінансово–промислових груп. Легалізація коштів сумнівного походження з використанням можливостей офшорних зон у кінцевому рахунку негативно впливає на міжнародні валютно–фінансові відносини і, як наслідок, на макроекономічні показники окремих держав, що деструктивно впливає на фінансові системи, інвестиційний клімат корпоративного сектора й фіскальну, бюджетну, грошово–кредитну та монетарну політику уряду, в результаті стимулюючи інфляційні та інші негативні процеси в країні.

В Україні ці явища набули катастрофічних масштабів, оскільки трансформували саму суть відтворювального процесу. Якщо порівняти величину створеного за рік національного багатства з оціночними даними відпливу капіталу, стає зрозуміло, що протягом кількох років обсяг національного продукту значно зменшилася. Тобто можна констатувати несправедливий перерозподіл та фактичну втрату національного багатства, який створювали кілька поколінь. Абсолютна більшість населення країни не може повною мірою скористатися ефектом від накопичення благ суб'єктами господарювання, оскільки результат у формі капіталу перетікає за кордон. Досі немає адекватних змін у банківському та страховому секторах. Податкова політика, ставки кредитування, нестабільність національної валюти зводять нанівець позитивний потенціал небагатьох ринкових проектів [2, 3, 5].

«Доларизація» економіки у частині придбання готівкової валюти для заощаджень тісно пов'язана з проблемою відпливу капіталу з України, оскільки вважається однією з форм «втечі капіталу». Негативними наслідками «втечі капіталу» є не тільки те, що Україна перетворюється на кредитора іншої, а не своєї економіки (зокрема, США), а й те, що держава втрачає значну частину коштів, необхідних для обслуговування зовнішніх зобов'язань, фінансування інвестицій та економічного зростання загалом [2, 3, 5].

Існують два погляди на проблему «втечі капіталу». З позиції приватного інвестора (юридичної або фізичної особи) капітал має вкладатися туди, де вкладати його вигідніше. Проте з огляду на інтереси національного розвитку напрям і масштаб відпливу капіталу не амбівалентні. Якщо відплив капіталу превалює над його припливом, то для країн з економікою, що реформується, зокрема з перехідною економікою, це означає реальне скорочення ресурсів, необхідних для забезпечення економічного зростання, причому незалежно від того, яким чином (легальним або нелегальним) вивозилися активи [2–5].

Показово, що така постановка питання – розгляд відпливу капіталів у контексті проблеми економічного зростання, – характерна для багатьох як зарубіжних так і вітчизняних науковців, що здійснювали відповідні дослідження у країнах, що розвиваються.

Так, на думку Володимира Ланового, екс–міністра економіки, доктора економічних наук, президента Центру ринкових реформ: «...вивезення грошей за кордон. Це означає повне їх відчуження від вкладень в українську економіку. Використання награбованого всередині країни хоча б означало його включення в національну тіньову економіку і створення тіньових робочих місць. За нинішньої влади частка грошей, що приховано переправляється за кордон, зросла до 60–70%, або 300–480 млрд. грн. від загальних доходів учасників злочинного тріумвірату. За діючим валютним курсом за рік за кордон вивозиться $15–22 млрд. Це більше, ніж Україна отримує за рік від усіх кредиторів!» [5].

Тому вважаємо, що Україні слід йти шляхом максимального спрощення регуляторного і податкового законодавства, зробивши його зручним для ведення бізнесу, а також зусилля держави мають спрямовуватися на мінімізацію саме причини відпливу капіталу.

Висновки

Українська економіка за умов активного декларування євроінтеграційних устремлінь в політичній площині характеризується певною невизначеністю у ставленні бізнесу до ключових пріоритетів розвитку, як наслідок, дезінтеграція виробничо–технологічного комплексу і руйнування та дезорганізація забезпечення циклу «наука – техніка – виробництво».

У більшості країн, що розвиваються, спостерігається перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. В Україні, навпаки, відбувається перехід від аграрно–індустріального до сировинного типу аграрної економіки шляхом знищення наукового і виробничого потенціалу. Намагання влади існуючі економічні проблеми в Україні списати на рахунок «зовнішнього впливу» чи «попередників», нехтуючи необхідністю проведення системних реформ, натомість зводяться до ретушування загальної критичної ситуації квазіреформами та замилюванням очей. Безперечно, не можна применшувати вплив зовнішнього оточення на формування економічної стратегії, але, на нашу думку, системні перешкоди та недосконалість розвитку внутрішнього ринку є найважливішими чинниками деформації економічних стратегій України.

Список використаних джерел

1. Авдошина З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Electronic Resource] Корпоративный менеджмент // – Mode of access: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml – Last access: 26.10.201 – Title from the screen

2. Варналій З.С., Гончарук А.Я., Жаліло Я.А. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.

3. Данников О. В. Информационно–коммуникативные проблемы глобализации отечественного бизнеса / «Журнал европейской экономики»: Международная экономика. – Т.: ТНЭУ, 2015. – Том 14 (№1) Март 2015 – С. 26–36.

4. Данніков О. Розробка та реалізація антикризових програм розвитку вітчизняного бізнесу / Антикризове управління економікою України: нові виклики: матеріали III Міжнар. наук.–практ. інтернет–конф., 15–17 груд. 2015 р. // МОНУ, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», Ін–т держ та муніцип. упр. господ. – К.: КНЕУ, 2015. – С. 288–290.

5. Лановий В.Т. «Бермудський» трикутник обкрадання. Українська правда. Економічна правда. [Electronic Resource] Економічна правда // – Mode of access: http://www.epravda.com.ua/publications/2015/11/13/567057/ – Last access: 26.12.2015 □ Title from the screen

6. Новикова И.В. Глобализация, государство и рынок: ретроспектива и перспектива взаимодействия. – Мн.: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2009.

7. НБУ підрахував перші втрати від торгової війни з РФ. Корреспондент.biz [Electronic Resource] //–Mode of access: http://ua.korrespondent.net/business/economics/3638047–nbu–pidrakhuvav–pershi–vtraty–vid–torhovoi–viiny–z–rf – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen.

8. Оприлюднення експрес–випусків Держстату у 2014–2016 рр. Основні показники соціально–економічного розвитку України [Electronic Resource]//–Mode of access: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/mp/op/op_u/op1115_u.htm: – Last access: 26.02.2016 – Title from the screen

9. Національна рада реформ. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015. [Electronic Resource] //–Mode of access: http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina–u–reytyngu–globalnoyi–konkurentospromozhnosti–2015 – Last access: 04.03.2016 – Title from the screen

10. Проблеми і перспективи ринково–орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.

11. Управління продажем: навч. посіб. / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. економічний ун–т імені Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011. – 627 с.

ДЖАФАР ІБРАГІМОВ,
дисертант кафедри «Економіки та управління» Бакинського державного університету

Ринок цінних паперів Азербайджану на новій стадії

У статті розглядається законодавча база, підготовлена для розвитку ринку цінних паперів та цієї області загалом, стандарти й правила, прийняті для усунення потенційних проблем, Закон «Про ринок цінних паперів», метою якого є підготовка нового законодавства про цінні папери й перехід ринку на нову ступінь. Також розглядаються такі питання, як сфера діяльності фінансових ринків, професійні учасники ринку цінних паперів, послуги інвестиційних компаній, створення Компенсаційного фонду для усунення ризиків інвесторів, розміщення нових емісій, емітентні звіти та ін.

Ключові слова: *цінні папери, ринки капіталу, інвестиції, акції, біржа, кліринг, депозітар, статутний капітал, емісія, емітент, закон.*

ДЖАФАР ИБРАГИМОВ,
диссертант кафедры «Экономики и управления» Бакинского государственного университета

Рынок ценных бумаг Азербайджана на новой стадии

В статье рассматривается законодательная база, подготовленная для развития рынка ценных бумаг и этой области в целом, стандарты и правила, принятые для устранения потенциальных проблем, Законе «О рынке ценных бумаг», целью которого является подготовка нового законодательства о ценных бумагах и переход рынка на новую ступень. Также рассматриваются такие вопросы, как сфера деятельности финансовых рынков, профессиональные участники рынка ценных бумаг, услуги инвестиционных компаний, создание Компенсационного фонда для устранения рисков инвесторов, размещение новых эмиссий, эмитентные отчеты и др.

Ключевые слова: *ценные бумаги, рынки капитала, инвестиции, акции, биржа, клиринг, депозитар, уставный капитал, эмиссия, эмитент, закон.*

JAFAR IBRAHIMOV,
PhD candidate, «Economy and management» departament Baku State University

Securities market of Azerbaijan in a new phase

The article covers legislative framework, which is prepared to develop the securities market, standards and regulations aimed at developing this field and regulating possible problems. The article also mentions issues related to the preparation of the legislation and new Law on «Securities market» which is developed to take the securities market into new phase. Moreover, the article touches upon the sphere of activity of the financial markets, professional participants of the securities market, services of the investment firms, creation of the compensation fund to regulate the risks of investors, allocation of the new issues, issuer reports and other matters.

Keywords: *securities, capital market, investment, fund, exchange, clearing, depository, authorized capital, issue, issuer, law.*

Since 1998 legislation has been developed to form the securities market and as of 2000 the securities market has been operational. Later, several new laws, standards and regulations have been prepared by the State Committee for Securities of the Republic of Azerbaijan to strengthen the infrastructure and regulate the possible risks. During the last 10 years, processes happening in world economy and money and capital markets have raised the issue of regulation of relationship of the financial markets and market participants. President Ilham Aliyev has signed an order approving the State Program on «Development of securities market in the Republic of Azerbaijan in 2011–2020 (6). The main objective of the program is to form a modern and efficiently operating securities market in line with international standards which can provide wide capitalization opportunities to the economy and ensure reliable risk management. Besides, the aim is to provide informative and awareness works on securities market (1).

In order to realize the benefits of the capital markets for the economy, it is necessary to build convenient and reliable system, taking into consideration the socioeconomic and political aspects (3). Economic growth in the country and changes made in the legislation have made it necessary to update the legislation on securities and prepare the Law on «Securities» in order to take the securities market into the new development phase. Financial markets: Sphere of activity of the financial markets is usually divided into two parts:

1. Money market.
2. Capital market.

Money market mainly deals with regulating money market.

The main objective of the capital market is to ensure the flow of savings made in the economy to the economic agents in need of financing and to form the infrastructure to enable the people in need of financing to access the market. Activities of the market participants and operational mechanism of the market has to be taken into account in addition to ensuring the formulation of the deep, liquid and transparent market (3).

1. Regulated markets – operations done through investment securities quoted in exchange.

2. Unregulated markets – instead of public offering of the securities in the market or through auction, the deal is done between the seller and the buyer. In this case sellers and buyers get in touch and agree on sale though brokerage firm via phone, fax or electronic tools. Even though this kind of transactions are called over–the–counter transactions, currently in securities market of Azerbaijan this kind of agreements have regulated mechanism and are semi–regulated. Since the last financial crisis, Financial Market Directives of the European Union member states envisions the regulation and supervision over the operational systems created as an alternative for exchange (7).

Professional participants: In order securities market to operate professional participants are needed to conduct the different kinds of activities in the market.

 © ДЖАФАР ИБРАГІМОВ, 2016

Even though there are professional participants when the market commences, it is necessary to re–form the participants taking into consideration the requirements of the market. According to the new law, professional participants will be investment firm, exchange, clearing organization, depositary of the investment fund and central depository. These will be incorporated as a joint stock company and will have to get a license depending on its field of activity to operate. Licenses for the investment firms will be single license for providing services such as brokerage, dealer or underwriting. These firms will only be allowed to conduct permitted activities. According to the existing legislation, brokerage and dealer firms were given a license for 5 years, however, based on new law investment firm activities will be given a permanent license as this will be the case for exchange, clearing and depositary services. These changes will eliminate time constraints on the activities of the professional market participants and will positively affect their ability to formulate long term strategy.

The existing law did not define any capital requirement for the professional market participants, whereas new legislation determines that supervisory authority defines minimum capital amount for the authorized capital and its formulation procedures for the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository.

Taking into account that asset management, transactions conducted on behalf and via account of a client, professional participants have to have adequate level of capital to mitigate the possible risks arising (2). Total capital requirement is equal to the sum of capital requirement calculated taking into account the credit risk, market risk, operational risk and concentration risk:

$$\text{Capital requirement on credit risk} + \text{Capital requirement on market risk} + \text{Capital requirement on operational risk} = \frac{\text{Capital requirement}}{\text{Minimum total capital (100000 AZN)}} \leq \textbf{Total capital}$$

Another change is that professional participants such as central depository, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and investment firm have to prepare financial statements not later than 4 months from the end of the financial year, have them audited, submit them to supervisory authority together with audit opinion and disclose them using mass media.

It would have been more appropriate to have different capital requirements for the companies that take all or part of the responsibility for providing asset management or underwriting services for the investment firms and companies that only provide intermediary services. Considering that companies that only provide intermediary services for the purchase and sales of the securities do not raise funds and do not take on great amount of liability vis–a–vis their clients, reporting requirements for these firms could have been different than other firms.

Moreover, professional participants of the market can acquire the share that would allow the professional participant to raise the significant share to 25%, 50% and 75% of the authorized capital and also allow the investment firm, exchange, clearing organization, depositary of the investment fund and central depository only after receiving the consent of the supervisory authority. The same person cannot directly or indirectly acquire controlling share (50% and above) of more than one company.

Existing legislation allowed to get the license for the investment firm activity (brokerage) within short period of time (9), whereas according to the new law final application for getting license will be considered in two stages after the initial application, submitted by the founders, and respective state registration. Besides, branches and representatives of the local investment firm can operate in the Republic of Azerbaijan or outside of the country based on the permission of the supervisory authority.

While existing legislation allowed the person to take any position at the brokerage firm by only passing attestation at the supervisory authority, new legislation requires a person to have minimum of 3 years of experience in financial services sector for becoming a member of supervisory body, management board and head of the branch of the investment firm, and 4 years of experience in audit or related services to become a member of audit committee of the investment firm, exchange, clearing organization, depository of the investment fund and central depository.

Services of investment companies: According to the new law, following operations have been identified that investment firms can conduct with the financial instruments:

1. Reception and execution of client requests. In this kind of activities companies do not take any risk and merely executive the operation on behalf of the client and client's account.

2. Portfolio management for individual investors. In case of possessing permission for managing firm's assets they will be allowed to manage individual investors' portfolios only, however, according to the law on «Investment funds» they will not be allowed to form and operate equity or other kinds of funds (4).

3. Providing investment recommendations. Companies will provide recommendations on issuance, how to get listed and other consulting services to investors, issuers and other capital market participants and will receive payments and commissions in return. Brokerage firms have been fulfilling these services for years to support the development of the securities market, however, they do not receive any payment from the clients in return;

4. Allocation and underwriting of the securities without bearing responsibility or allocation and underwriting of the securities with bearing responsibility. According to the existing law, companies providing dealer services can allocate the newly issued securities based on purchase orders without bearing any responsibility and do not bear any responsibility for the part of securities that has not been allocated. According to the new law, companies will be able to take over the responsibility for the allocation of the part of the new issues and will have to have enough capital and other requirements. There will be a need for the brokerage companies with low amount of capital to boost their capital.

Supporting investment services are the following:

1. Management and maintenance of clients' accounts, including conducting operations related to loading the securities or derivatives with liability;

2. Signing deals with investors through securities or derivatives or lending.

According to the existing regulations, brokerage firms only executed clients' orders, whereas they will also be able to participate in financing investors' orders. In order this kind of financial operation to work, it is necessary for the investment firm to be able to keep the financial instrument in its account

or securitize the instrument in order to be able to regulate the promptness of the transaction and risks of the investment firm. As mentioned above, these transactions will necessiate capital requirements and new financing sources. Investment firms will be able to providing lending for the clients through issuing new debt securities or equity (IPO – Initial Public Offering). In the practice of different countries, a client is able to use 20, 35 or 50% of his own funds and the rest can be covered using credit limit. In case when there is a loss in value of the security in the amount of credit used to purchase the security, the security is immediately sold to cover the credit position (8).

3. Even though services, such as capital structure of the legal entity, operational strategy and recommendation on reorganization, research related to securities or derivatives and financial analysis are being done by the existing professional participants, the new requirements will bring development of professional staff and human resources into the agenda;

4. Foreign exchange related to providing main investment services. Currently, brokerage firms conduct operations with their own account and on behalf of the client to fulfill the requirements of the client. The new law will approve this operations mechanism.

Market innovation – Investor Compensation Fund: Since the formation of capital market in Azerbaijan it has been considered to create this kind of funds, however there has not been a necessity to create a fund to insure the investor risks. Due to the fact the market participants were not allowed to take additional riska and there were limited number of investors and deals in the market, besides supervisory authority being able to control the situation, there has not been a need for creating compensation funds for the investors. According to the new law, if ratio of deals to the GDP in the securities market exceeds 25% for 2 consecutive years, investor compensation fund has to be set up to provide compensation. Taking into account that formation of this kind of fund will protect investors and will allow to attract new investors, it would have been reasonable to immediately set up the fund without considering the ratio of deals to GDP. Entities who have got license to operate as an investment firm in the territory of the Republic of Azerbaijan have to participate in the fund when the investor compensation fund is created.

It is considered to form the fund's means from following sources:

Service fee paid by the participants of the fund;

Commissions paid to investment firms;

Returns made through investment activities;

Payments on insurance contracts;

Payments received on liquidation services provided by the investment firms.

Allocation of the new issues: According to the existing law it was allowed for investment securities – 1 year for equities and longer allocation period for all kinds of bonds (15 and 5 days respectively from the declaration date), whereas, according to the new law public offering of the securities is not allowed to exceed 3 months including subscription period being not more than 7 working days from the date of subscription announcement (5).

Publicly offered securities can only be bought by money and these funds will be kept in clearing organization or in a special bank account opened by the issuer in a bank determined by the supervisory authority. These funds can be used by the issuer after the allocation is completed and issue or report on the results of public offering passed state registration by the supervisory authority. Subscription was conducted based on nominal price till today, whereas according to the new law the price corridor of the publicly offered securities has to be in the issue prospectus or has to be declared 3 days prior to the subscription date. Orders can be entered into the trading system of the exchange only within price corridor of the security defined in prospectus.

Statements of issuers: Irrespective of its legal form, issuers whose securities have been publicly offered and traded in regulated market will publicly distribute its annual financial statement within 4 months from the year end and has to ensure that it is accessible for the public for next 5 years. Besides annual financial statements, approved annual and semiannual management reports have to be submitted to the supervisory authority. Significant events that happened during the past 6 months and main risks and problems for the upcoming 6 months have to be mentioned in the interim management report.

Comments on their impact on the interim financial statements, as well as information on the deals made with various persons have to be included into the interim report. Moreover, issuers have to prepare, in accordance with the regulations of the supervisory authority, the list of shareholders who have significant share and have to make sure the list is accessible for the public.

In international practice, unlike in Azerbaijan, companies with publicly traded securities announce, in advance, the date when the financial statements will be disclosed each quarter and the company is obliged to disclose the financial statements in the predetermined dates. Even in some countries there is a strict deadline for the companies to disclose their financial statement and companies may face fines and penalties in case if they fail to do so.

Disclosure of the information by the Issuers: Issuers which had public offering of the securities and whose securities is publicly traded have to disclose information to the public in the following cases:

a) issuance for the borrowing purposes;

b) in case it provides guarantee;

c) if any changes occur in the utilization of the funds that have been attracted via public offering mentioned in the issue prospectus.

Matters considered in this case are more about the issuers who issue debt securities. Moreover, disclosure of the deals and operations to the public by the joint–stock companies significant to the activities of the company whose shares have been publicly offered is one of the important elements. In international practice, companies listed in exchanges have to disclose the information of public interest during the day and this prompt information flow is important to ensure the business transparency and financial depth.

It can be considered for the companies in a regulated market, whose investment securities is listed, to disclose the following information:

a) Borrowing contracts, advertising and sponsorship agreements significant to the company;

b) confirmation or rejection information by the attorneys of the company of the company information published in print or online media (within maximum of 3 days);

c) repurchase of the share by the company or information on operations with the company shares in exchange or over–the–counter by the shareholders having significant share;

d) disclosing financial statement indicating financial position of the company within 20 days from the end of each quarter with 7 days in advance notice;

e) Disclosing the decisions of the general meeting of the shareholders, supervisory board and management board within 1 day, latest.

As this kind of decisions and information immediately affects the market price of the securities, it is important to make sure that investors get this information in under fair time and conditions. This is very important to ensure the transparency in the market.

Authorities of the State Committee for Securities of the Republic of Azerbaijan (SCS) are being expanded: According to the existing legislation only the management positions at the National Depository Center, which has been established by the SCS, were appointed and dismissed by the SCS, whereas according to the new law management positions at the investment firm, exchange, clearing organization, depositary of the investment fund and central depository will be approved by the shareholders after being agreed with the SCS. Moreover, in cases defined in the law, members of the executive board of the investment firm, exchange, clearing organization, depositary of the investment fund and central depository can be prematurely dismissed. Besides, the SCS will also participate in the management of the investors compensation fund. The SCS will be allowed to appoint and dismiss the members of the supervisory board of the fund.

In general, it is understandable for Azerbaijan to increasing control over the capital market and to provid additional authorities to the supervisory authority taking into account the increasing control over the capital market and limiting its activities in a global level after it caused the global financial crises. Significantly increasing the scope of authority of the supervisory authority can negatively affect the developing capital market. It is necessary to identify optimal level of authorities for the supervisory authority taking into consideration the depth, development level and working mechanism of the market.

References

1. Aslanli R. Perspektivli bazar. «Baku–Post» qez., 2013, 06 aprel.

2. QKDK–nin 30.06.2014–cu il tarixli 7N–li qerarin redaksiyasinda.

3 .Canbas S. Finansal bazarlar. Istanbul. – 1997.

4. Investisiya fondlari haqqinda Azerbaycan Respublikasinin Qanunu. Baki–2010.

5. Investisiya qiymetli kagizlarin emissiyasi Qaydalari. Baki–2012.

6. «2011–2020–ci illerde Azerbaycan Respublikasinda qiymetli kagizlar bazarinin inkisafi» Dovlet Proqrami. Baki–2011.

7. http://ec.europa.eu/internal_market/securities/isd/index_en.htm

8. http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr/dokuemanlar/kredili–menkul–k%C4%B1ymet–i%C5%9Flemleri.aspx

9. http://www.scs.gov.az/new/?sec=mdata&mid=61&sid=102,176&lang=1

УДК: 368.01; 330.88

Л.М. КЛАПКІВ,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торговельно–економічний університет

Біхевіористична теорія на страховому ринку

У статті розглянуто основні положення теорії біхевіоризму, які характеризують поведінку індивідів на страховому ринку. Актуальність дослідження підтверджують результати емпіричних досліджень науковців західної економічної думки, зокрема праці нобелівських лауреатів Д. Канемана і А. Тверскі. Практична цінність дослідження полягає в поясненні окремих процесів прийняття рішень та мотивації учасників страхового ринку.

Ключові слова: *теорія біхевіоризму, прийняття рішення, раціональність, індивід, страхове покриття, страховий платіж.*

Л.М. КЛАПКИВ,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово–экономический университет

Бихевиористическая теория на страховом рынке

В статье рассмотрены основные положения теории бихевиоризма, характеризующие поведение индивидов на страховом рынке. Актуальность исследования подтверждают результаты эмпирических исследований ученых западной экономической мысли, в частности работы нобелевских лауреатов Д. Канемана и А. Тверски. Практическая ценность исследования заключается в объяснении отдельных процессов принятия решений и мотивации участников страхового рынка.

Ключевые слова: *теория бихевиоризма, принятие решения, рациональность, индивид, страховое покрытие, страховой платеж.*

L. KLAPKIV,
Ph.D., Kyiv National University of Trade and Economy

Behavioral theory on the insurance market

The article discusses the basic terms of the behavioral theory that characterize the decisions of individuals in the insurance market. The relevance of the study confirms the results of empirical research of sciences of Western economic thought, including the work of Nobel laureates D. Kahneman and A. Tversky. The practical value of the study is to explain certain decision–making processes and motivation of the participants in the insurance market.

Keywords: *behavioral theory, decision–making, rationality, individuals, insurance coverage, insurance payment.*

© Л.М. КЛАПКІВ, 2016

Introduction. Insurance industry is always characterized by high level of uncertainty. This uncertainty is based on insurance risks, which are sharing by insurance contracts, on the deviation of individual's demand, which also could differ from the expectation, etc. It means that uncertainty could be as objective as subjective. In addition, if in the case of objective uncertainty on the insurance market could be used classic normative theory for the explanation, subjective uncertainty produced by human factors. Each person has his or her own model of decision making under the risk and its display on his or her choice of insurance coverage. Background research also confirms the foundation of common conference on «Behavioral Insurance» between the Center for the Economic Analysis of Risk at Georgia State University and the Munich Risk and Insurance Center in 2011.

Among the main researchers of the behavioral insurance, it is necessary to aknowledge Bernoulli D., Friedman M., Leonard J. Savage, Kunreuther H., Pauly M., Richter A., Schiller J., Schlesinger H. Some of the most famous research in this area was made by D. Kahneman and A. Tversky. They had a Nobel Prize for approving the hypothesis of human irrational decisions. In Ukrainian science, the question of the behavioral economy was discovered just from the side of economic theory, as a modern wave. However, there were limited interdisciplinary research papers on the theme of behavioral insurance. We would like to admit the paper of L. Shirinian and A. Shirinian, which analyzed the main factors of demand on insurance policies among poor people in Ukraine [1, p. 80–86]. They have modulated optimal price of insurance cover, which would be effective and adequate for the financial abilities of people with minimum income.

The main goal of the paper is to describe the connection between the key thesis of behavioral theory and insurance market. We try to look at this problem from the point of social and psychological sciences. The paper observes the explanation of some deviations on the insurance market.

Main part. European science has worked out some reasons for which it is important to research behavioral insurance:

– the insurance contracts characterized by aleatory (unequal transfer between insured and insurer, insured can pay premiums for many years without sustaining a covered loss) [2, p. 63] and «uberrimae fidei» («utmost good faith») – it is imperative that the policyholder acts in good faith by fully disclosing all information that affects the insurance company's level of risk [3];

– insurable damages are oftentimes less than fully transparent;

– the difference in decision behavior regarding insurance choice vs other risky choices. Even more, risk attitudes of individuals could differ between different insurance policies [4].

Daniel Bernoulli made the first significant contribution to the foundation of behavioral aspects of decision making in the uncertainty in 1738. His paper «Exposition of the New Theory on the Measurement of Risk explains that the consequences always depend on individual behavior – moral expectation is equal to expected utility [5, p. 26]. He tried to develop the theory about motivation in a situation of risk, which is called The St. Petersburg paradox.

As behavioral models become more integrated into economics and finance, many of their effects are illustrated quite well within insurance markets. Milton Friedman and Leonard J. Savage made the first interdisciplinary view on the question of behavior in insurance. They proposed utility function, which is concave for the low and high level of ownership, and relief for the middle [6]. Based on the utility function, we can provide that poor people will prefer either confident or risky situations in which they can gain a lot, although this is unlikely.

Harry Markowitz observed that the utility function could be completed by a reference point – some customary wealth, which is the status quo, interpreted as ownership at the time [7, p. 156]. This could explain changes in attitudes towards risk, based on the different shape of the utility function for performance above and below the status quo. D. Kahneman and A. Tversky, who proposed Prospect theory, developed the idea of H. Markowitz in psychology. According to this theory, people show aversion to risk only in case of positive results. However, in the case of negative results for which the utility function is convex, a tendency to risky choices was observed. The coding results in terms of profit and loss determine the reference point [8, p. 300 – 303]. The results above the reference point are the profits, and the losses below. Because people differently perceive gains and losses, the point of reference effects preferences.

On the insurance market, there are the following groups of participants, characterized by behavioral feature:

– policyholder and insured persons;

– insurance companies;

– insurance intermediaries (brokers and agents).

In our opinion, authorities of insurance supervision cannot be characterized through the prism of behavioral theories. All their activities are within certain laws, regulations and cannot resist the psychological foundations. Although it should be emphasized that in the modern market formation of separate regulations or rules governing the relationship between the insured and the insurer is a response to deviations in the market. It means that the preventive supervision function is not realized in the classical sense. Supervisors in the insurance market make decisions about setting some limits to stop any conscious or unconscious, incorrect or illegal actions on the part of the client, the insurer or the other party. That is the primary in practice is the appearance of precedent (negative), and then is formed the idea of legal restrictions.

The process of formulation and adoption of appropriate regulations can be viewed from the perspective of behaviorism. First, it happens in the insurance market, where there is always a conflict of interest. On the one hand, insurance companies are united in a self–regulatory organization to support corporate interests (lobbyism) or individually through the courts to appeal the decision of supervisory authorities. Most restrictions for commercial structures on the insurance market cause information and legal resistance. On the other hand, customers of insurance companies are also a party of interests that government has to take into account. This is especially illustrated by the Francs loans in Poland, which solved the problem of payment credits which were denominated in francs [9]. It was one of the pre–election points with a party candidate.

Howard Kunreuther and Mark Pauly offer 3 theses, which argument public intervention to the process of risk sharing (for instance, in health care) [10, p. 11]:

– behavior that involves under–purchase rather than over–purchase of insurance or protection;

– behavior that causes large harm to a populations' wellbeing that is of concern to others;

– settings where individuals have difficulty taking steps to reduce their risk.

Thus, the indirect influence behavioral component on the formation of the regulatory environment on the insurance market can be contended.

On the part of the insurance company processes can also be divided on such that are determined exclusively by mathematical and statistical methods (e.g. actuarial – determining insurance rates) or those where in addition to the use of mathematical models, the decision is made based on behavioral factors. Insurance rate should be calculated in a way to comply with the following rules:

– the balance of payments and benefits – the need to ensure a balance between the collected insurance premiums (insurance fund) and the amount of money paid to policyholders;

– proportionality of payments and benefits – maintaining the ratio between payment and the expected insurance benefit. The higher the insurance amount, the higher should be the insurance premium;

– payments and benefits equivalent (fair rate) – ensuring the appropriate relation between a financial burden on participants of the insurance protection and the amount of risk that everyone brings to the management of the insurance company. The higher risk insurance cover, the higher should be the insurance rate. The absence of such a model in the formation of customer base can cause the phenomenon of negative selection in the insurance company. Hence, for some events like natural disasters, terrorism or catastrophic health–related expenses, not only customers but also insurers and regulators often do not behave in accordance with normative rules of insurance theory but follow their intuitions [10, p. 4].

Worth noting that more and more insurance companies in foreign markets practice individual approach to each client, creating an insurance offer that takes into account personal factors. So, on the American and European markets widely spread vehicle insurance policies are based on Usage Based Insurance (UBI). The Usage–Based Insurance market has continued to grow rapidly since 2013 and is now estimated at 12 million drivers globally. The essence of this insurance protection is that the insurance company receives all information about the driver from the black box, which is located in the vehicle. It is assumed that the share of such policies in the motor insurance structure in Europe will be about 14% in 5 years. [11, p. 14]

Individual's risk–taking decisions can be highly complex and highly dependent on the specific situation of each decision maker. «Rational decisions» made according to the contextual model of expected utility theory (EUT) are often interpreted as «normative.» Although EUT has some predictive power, it also seems to have many contradictions to predicted outcomes. Behavioral models attempt to add various cognitive factors into the process. Some of these might be simplifications; some might be awareness of a social context; and some might be recognition of one's own emotions, hopes, and fears [12, p. 86].

Potential customer (e.g. individual or household) of the insurance company seeking insurance protection against the risk receives information about the size of the insurance rate determined for the relevant risk. The individual should decide whether the price (insurance payment) he has to pay is adequate to the value of the insurance subject, that is, whether at this price it is profitable to transfer all the risk to the insurance company. Unlike insurance companies, a potential customer does not use mathematical and statistical models and does not have access to data that would allow analyzing insurance product and making a decision. The only information that can be guided by the individual when making decisions is the cost of the insurance subject, subjective assessment of the likelihood of damage, or frequency and size of losses in the past. This situation of uncertainty raises the question of what motives guided an individual to accepting the size of the proposed insurance payment.

Insurance company calculates the insurance rate so that the net rate provides enough funds to cover expenses in case of implementation of risk (i.e. income at the approximate cost of expected benefits). Besides the insurance rate, the acquisition costs sufficient for the planned profits, funds for doing business, should be taken into account. The individual making the decision must accept the price of insurance, which can exceed the cost of probable losses.

In terms of Prospect Theory (A. Tversky and D. Kahneman), the individual chooses from two possible perspectives: the conclusion of the insurance contract, in this case, there is accurate information on the cost of insurance protection. The second perspective – the refusal of insurance, personal incurring of losses related to the implementation of risk. The cost of damage expected in the second case should be less than a number of payments because it does not include acquisition surcharges of the insurance company. According to the theory of A. Tversky and D. Kahneman, most people choose the higher costs with a lower probability of occurrence (not lower cost with higher probability) [13, p. 287–289]. According to this theory, individuals should ignore commercial insurance, as insurance payments include funds that will not be used for payment of insurance. For example, the observation in Colombia shows us the next relations: low–income households invest 2,1% of their income in insurance and 2,1% on lotteries. Some households with higher income spend less in lotteries (1,1%) and more in insurance (3%) [14].

Taking into account that a customer has very limited information on the risks, the decision on insurance that an individual makes is based on a subjective judgment about the probability of the event. The classic theory considers that the individual makes rational decisions based on mathematical and statistical calculations. This individual corresponds to the image of «Homo economicus» and aimed at maximizing its own welfare [15, p. 44]. This approach that explains the decision–making by individuals is doubted by H. Simon [16], D. Kahneman and A. Tversky [17]. They argue that an individual is characterized by limited rationality due to time limitations and the complexity of information perception. People intuitively assess reality, not applying a formula for analyzing and forecasting the probability. It leads to making decisions based on:

– the information from memory. Worth noting that human memories characterized by mnemonic process that give the opportunity to select memories;

– conclusions from similar cases, associations;

– information about the primary value of some occasion (accident), which was proposed to approach the estimation to the real price.

Significant importance also has individual errors in assessing the likelihood of events; it is a subjective vision of reality. For example, the assessment of randomness in the «short» samples, so–called «gambler's fallacy» is a perception among independent cases as dependent [18, p. 107]. This is the result of a false perception of the law of large numbers because individuals use them also for short series accepting that small sample represents the entire population [15, p. 57–59].

On the supply side, insurance companies face the risk of experiencing large claims payments, only part of which can be spread or diversified away through the law of large numbers if losses are highly correlated. Decision makers in the insurance industry and those who regulate, litigate, and legislate about insurance are also likely to make mistakes for the same reasons that consumers do – they rely primarily on their intuition rather than undertaking deliberative thinking because they have limited information from past experience on which to base their decisions [10, p. 3]

In case the event is accepted with a probability of 80%, the individual subjectively perceives it as a case that will almost certainly take place. If the probability is 20% – a case is considered as one that can certainly not take place [19, p. 555]. When making the decision about voluntary insurance, the individual has no way of verification the likelihood of cases (and as a result, loss) for the entire population, and can only be guided by his own experience. For example, the absence of cases during the previous 5 years does not mean that the probability of the event in the sixth year equals zero. Instead, it is believed that individuals underestimate the probability of major events and overestimate the probability of small cases.

Conclusions

Behavioral insurance theory begins its development from the ideas of behavioral economics. It was made to explain some deviations on the insurance market, which could not be explained by the normative theory. The main purpose of the behavioral insurance consists of the hypothesis of human motivations under the uncertainty. It seems each person tries to make a choice, which would maximize their utilities. But behavioral theory approved that the level of utility for the individuals changes under different conditions. Even so, there are some regularities between human decisions and interpretation of the risky situation. The individuals approved that the same situation could be interpreted in different ways. The main ideas of behavioral insurance could also explain some deviation on the insurance markets, particularly from the sides:

– of state legislation decisions (how could one deviate the process of insurance law making);

– of demand on insurance coverage (how individuals make their choice in conditions of uncertainty and their motivations);

– of supply of the insurance coverage (how the insurers model the price of insurance coverage and implement personal approach).

Future research will be aimed to look at the questions of individuals decision–making in risk sharing in countries with are on the way on social–economic transformation to the market system (particularly East European countries).

Bibliography

1. Шірінян Л.В. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути?: монографія / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Черкаси: видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.

2. Salama A. Explanation of The Aleatory Aspect of The Insurance Contract with Reference To Risk Theory / A. Salama // Journal of Insurance Issues and Practices. – 1979. – Vol. 3. – №1. – P. 61–76.

3. Uberrimae Fidiei and Adverse Selection: the equitable legal judgment of Insurance Contracts [Електрон. ресурс] / J.D. Strauss // MPRA Paper. – №10874. – 2008. – Режим доступу: https://mpra.ub.uni–muenchen.de/10874/

4. Berseghuan L. The nature of risk preferences: Evidence from insurance choices / L. Berseghuan, F. Molinari, T. O'Donoghue, J. Teitelbaum // American Economic Review. – 2013. – №103 (6) – P. 2499–2529.

5. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / D. Bernoulli // Econometrica. – 1954. – Vol. 22. – P. 23–36.

6. Friedman M. The Utility Analysis of Choices Involving Risk / Milton Friedman and Leonard J. Savage // Journal of Political Economy. – 1948. – №56 (4). – P. 279–304.

7. Markowitz H. The utility of wealth / H. Markowitz // Journal of Political Economy. – 1952. – №60 (2). – P. 151–158.

8. Tversky A. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. – №5. – P. 297–323.

9. Frankowicze przebieraja nogami, banki traca. PiS wrycі z ustawa frankowa? [Електрон. ресурс]. – 2015. – Режим доступу: http://tvn24bis.pl/z–kraju,74/pis–i–ustawa–frankowa,589430.html

10. Kunreuther H. Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions [Електрон. ресурс] / H. Kunreuther, M. Pauly. – Working Paper. – Risk Management and Decision Processes Center, 2014. – Режим доступу: http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/WP201401_HK–MP_Behavioral–Econ–and–Ins.pdf

11. Usage–based insurance, Global Study, The reference report on telematics insurance. – Ptolemus Consulting Group, 2016. – 135 p.

12. Richter A. Behavioral insurance: Theory and experiments / A. Richter, J. Schiller, H. Schlesinger // Journal of Risk Uncertainty. – 2004. – №48. – P. 85–96.

13. Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk / A. Tversky, D. Kahneman // Econometrica. – 1979. – №47. – P. 263–292.

14. Martinez–Correa J. Behavioral Insurance: An Introduction [Електрон. ресурс], 7th International Microinsurance Conference. – Center for the Economic Analysis of Risk. – 2011. – Режим доступу: http://www.munichre–foundation.org/dms/MRS/Documents/ Microinsurance/2011_IMC/AcademicTrack_MIC2011_Presentation_Mart–nezCorrea/AcademicTrack_MIC2011_Presentation_Mart%C3% ADnezCorrea.pdf

15. Cieslak A. Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfakacja paradygmatow funkcjonujacych w nowoczesnej teorii finansow / A. Cieslak. – Materialy i Studia – Narodowy Bank Polski. – 2003. – 172 p.

16. Herbert A. Simon. Models of Man: Social and Rational / Simon A. Herbert // New York: John Wiley and Sons Inc., 1957. – 279 p.

17. Tversky A. Judgement under uncertainty: Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science. – 1974. – №185. – P. 1124–1131.

18. Tversky A. Belief in the Law of Small Numbers / A. Tversky, D. Kahneman // Psychological Bulletin. – 1971. – №76 (2). – P. 105–110.

19. Fischhoff B., Knowing with certainty: the appropriateness of extreme confidence / B. Fischhoff, P. Slovic, S. Lichtenstein // Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance. – 1977. – №3. – P. 552–564.

УДК 332.628

А.О. КОШЕЛЬ,
к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Ретроспективний аналіз теорій вартості як основи економічної оцінки земель

У статті проведений ретроспективний аналіз існуючих у світовому масштабі теорій формування вартості як економічної категорії. Розглянуто поняття вартості як основи економічної оцінки земель шляхом теоретико–історичного дослідження.

Ключові слова: *економічна оцінка, земельні ділянки, ринкова вартість, вартість землі, ціна землі.*

А.А. КОШЕЛЬ,
к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Ретроспективный анализ теорий стоимости как основы экономической оценки земель

В статье проведен ретроспективный анализ существующих в мировом масштабе теорий формирования стоимости как экономической категории. Рассмотрено понятие стоимости как основы экономической оценки земель путем тео–ретико–исторического исследования.

Ключевые слова: *экономическая оценка, земельные участки, рыночная стоимость, стоимость земли, цена земли.*

A. KOSHEL,
Ph.D. in Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Retrospective analysis of the value theories as Foundations of economic evaluation of land

In this article existing global theories of the formation of value as an economic category are retrospective analysed. The concept of value as the basis for the economic valuation of land by the theoretical and historical research is considered.

Keywords: *economic assessment, land plots, the market value, the value of land, the price of land.*

Постановка проблеми. Серед багатств, якими володіє людство, землі, поза всяким сумнівом, відводиться центральне місце при будь–якій системі суспільного устрою. В умовах ринкової економіки значна частина земельних ділянок залучена в ринковий обіг і є об'єктом купівлі–продажу. Учасникам угоди купівлі–продажу – продавцю і покупцю – необхідно знати достовірну вартість земельної ділянки, щоб, з одного боку, уникнути необов'язкових втрат, а з іншого – не переплачувати зайвого.

Проблема визначення поняття вартості завжди стояло гостро серед вчених економістів всіх часів і народів. А питання точної детермінації вартості земель є надзвичайно складним і має велику кількість різнобічних наукових думок і поглядів. Обов'язковість оцінки земель (земельних ділянок) при визначенні вартісного еквівалента нерухомості пояснюється тим, що під нерухомим майном розуміється фрагмент земної поверхні з усіма розташованими на ній будівлями, будинками і спорудами. Природно, сюди ж відносяться і ті споруди, які знаходяться безпосередньо в землі – елементи інженерних мереж, комунікацій тощо.

Однак земельні ділянки є настільки специфічним видом нерухомості, що пряме використання тих підходів, які справедливі для будівель, будинків і споруд, виявляється для них неможливими. Тому питання теоретичного осмислення вартості земель як основи їх економічної оцінки є надзвичайно актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку теорії вартості займалися такі відомі економісти, як Л. Вальрас, В. Джевонс, Д. Еккерт, А. Маршал, К. Менгер, Д. Рікардо, А. Сміт та сучасні вітчизняні вчені Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.М. Третяк, проте питання теорії вартості земель є складним і неоднозначним і варте подальших наукових досліджень.

Метою статті є ретроспективний аналіз існуючих у світовому масштабі теорій формування вартості як економічної категорії. Теоретико–історичне дослідження поняття вартості як основи економічної оцінки земель.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вартості і її визначення знаходяться постійно в полі зору вчених–економістів, так як теорія вартості є однією з основних розділів загальної економічної теорії. Поняття вартості та її природа розглядається практично в кожному спеціалізованому виданні з економіки.

А. Сміт розмежував поняття споживчої і мінової вартості [1]. Зосередивши увагу на поясненні мінової вартості, Сміт розробив трудову теорію вартості, згідно з якою мінова вартість вимірюється кількістю праці, необхідного для виготовлення товару. Але деякі предмети мають мінову вартість, яка відрізняється від кількості праці, необхідної для їх виробництва. Наприклад, підприємець може найняти робітників для виробництва товарів і продати ці товари за ціною, що перевищує заробітну плату, видану робочим. Сміт прийшов до висновку, що справжня вартість товару включає в себе: зарплату, виплачену за працю; дохід на вкладений капітал, витрачений на закупівлю сировини; прибуток, за ризик початку виробництва і за управління виробництвом; і плату за оренду землі (чотири фактори виробництва: земля, праця, капітал і управління).

Д. Рікардо [2], розвиваючи трудову теорію вартості, вважав, що товар, який має мінову вартість, повинен, перш за все, мати корисність, яка визначається як здатність цього товару викликати бажання придбати його, в результаті чого задовольняється потреба в цьому товарі. Відмітивши, що рідкість невідтворювальних товарів (наприклад, рідкісні кар–

© А.О. КОШЕЛЬ, 2016

тини) збільшує їх мінову вартість, він знехтував такими випадками для розгляду, як виняткові, а отже і незначні.

За Смітом, кількість праці, необхідної для виробництва товару, еквівалентна його мінової вартості. Рікардо ж, керуючись власною теорією, зміст якої полягав у тому, що дохід підприємця є дохід за минулу працю, втілену в інструментах, будівлях та інших об'єктах, пов'язаних з виробництвом, намагався узгодити це твердження з тим фактом, що заробітна плата може бути менша суми, за яку товар, робоча сила, продається.

Як і Сміт, він зазначив, що в міру розвитку сільськогосподарської діяльності виникає необхідність використання погіршених земель, оскільки кращих просто не вистачає. В результаті для виробництва того ж самої кількості товару необхідна більша кількість праці. Відповідно, вартість робочої сили теж зростає. Це спостереження було основою економічного принципу зростання і падіння доходів: коли послідовні збільшення одного фактору виробництва додаються до фіксованих величин інших факторів, майбутній чистий прибуток буде зростати аж до деякої точки (точки зменшення прибутковості), після якої послідовні збільшення цього фактору будуть приводити до скорочення майбутнього чистого прибутку.

Окремі економісти не були задоволені трудовою теорією вартості. Наприклад, Жан Батист Сей [3], залишаючись послідовником Адама Сміта, у своїй роботі «Трактат політичної економії» як детермінанту вартості виділяв корисність. Він запозичив цю ідею у Етьєна Кондильяка, що опублікував свою роботу одночасно з виданням Смітом «Дослідження про природу і причини багатства народів». Кондильяк вважав, що основним чинником, що визначає вартість, є корисність.

Вільям Стенлі Джевонс, Карл Менгер і Леон Вальрас незалежно один від одного розробили як основне поняття теорії вартості концепцію граничної корисності. Вони стверджували, що вартість товару залежить від привабливості або корисності граничної одиниці товару. Це вирішувало проблему, підняту Смітом щодо того, як вода може мати меншу мінову вартість, ніж алмаз. «Перша» порція води, необхідна для підтримки життя, матиме високу корисність і високу ціну, якщо вона буде єдиною наявною порцією. Оскільки вода зазвичай є у великих кількостях, гранична порція буде мати меншу корисність і буде обумовлювати набагато меншу ціну. Оскільки всі порції однакові, гранична порція і визначає ринкову вартість.

Стан рівноваги на споживчому ринку існує в тому випадку, коли всі споживачі регулюють структуру витрат таким чином, щоб витягти зі своїх доходів максимальну величину корисності, причому заощадження виступають як товар. Рівновага порушується, коли міняється ціна будь–якого споживчого товару, коли змінюються пріоритети споживача або його дохід.

Цей аналіз є основою концепції, відповідно до якої ціна і користується попитом кількість товару обернено пропорційно, і ілюструє той принцип, що попит на товар частково визначається і ціною його аналогів. Таке уявлення про динаміку попиту є основою принципу заміщення, що застосовується при оцінці майна. Аналогічним чином зміни в смаках і перевагах споживачів спричиняють, з одного боку, коливання граничної корисності, а з іншого боку, зміна розподілу доходу між товарами.

Принцип, відповідно до якого споживач намагається максимізувати корисність спожитих товарів, можна виразити такою математичною формулою:

$$\frac{MVa}{Pa} = \frac{MVb}{Pb} \qquad (1)$$

де *MV* – гранична корисність; *P* – ціна; *a, b* – споживчі товари.

Це рівняння стверджує, що споживач буде розподіляти витрати на товари «a» і «b» таким чином, щоб корисність, одержувана від останньої грошової одиниці, витраченої на кожен з товарів, була однакова. Це рівняння застосовується до двох товарів, «a» і «b», але може бути розширено в систему рівнянь, що констатують, що кожен споживач урівнює граничну корисність на грошову одиницю для кожного потенціального споживчого товару.

Збільшення доходу дозволить споживачеві купити більше товарів обох видів.

Даючи пояснення коливань попиту на ринку, теорія граничної корисності не відповідає на питання, чому на ринку є та чи інша кількість товару з тією чи іншою ціною, тобто, вона не охоплює проблем, пов'язаних з пропозицією ринку. Можна було б обґрунтувати відносну рідкість алмазів і велику пропозицію води природою товару, але пояснення стає менш задовільним, коли розглядаються предмети, які виготовляються людиною.

Об'єднавши концепцію граничної корисності (теорія попиту) з концепцією пропозиції, заснованої на витратах, необхідних для виробництва товару (теорія пропозиції), Альфред Маршалл [4] і група англійських економістів виклали власну теорію цін: теорію попиту і пропозиції. Дана теорія цін базується на тому, що на будь–якому конкретному ринку ціна буде врівноважувати кількість товару, виробленого і запропонована на ринку, і кількість товару купленого.

Принцип очікування при оцінці майна виходить безпосередньо з ролі очікувань споживачів у формуванні попиту. Очікування покупця і продавця щодо кон'юнктури ринку нерухомості і майбутніх доходів від володіння майном безпосередньо пов'язані з його поточною вартістю, так що цей принцип важливий при проведенні оцінки.

В основі теорії пропозиції лежать допущення, подібні до тих, які визначають попит: виробники товару володіють інформацією по виробленим товарам в обсязі, що дозволяє максимізувати прибуток, і вони знають, яким має бути поєднання вихідних ресурсів для найбільш ефективного виробництва даного товару.

На типовому ринку взаємодія попиту і пропозиції визначає ціну і кількість купленого товару в точці перетину кривих попиту і пропозиції. Будь–яке відхилення від цієї точки рівноваги викликає супротив, який утворюється автоматично ринковим механізмом. На ідеально досконалому ринку точка перетину попиту і пропозиції і, отже, ціна, встановилася б швидко і залишалася б стабільною, оскільки в стані рівноваги були б і її визначальні фактори.

Ринкова ціна, як грошове вираження мінової вартості, є ціною рівноваги, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринку, і є сумою, фактично сплаченою при конкретній ринковій угоді. Однак у цьому визначенні ігнорується тип конкуренції, який переважає на даному ринку. Наприклад, тут не враховується інформованість покупця і продавця; ступінь розсудливості, яка проявлялась ними при укладанні даної угоди; стимули, які керували діями однієї зі

сторін або обома сторонами; умови фінансування; найбільш ефективне використання; і термін, протягом якого майно пропонувалося на ринку. Ринкова ціна, як часто трапляється і в реальності, може встановлюватися в результаті чийогось капризу або відчаю, чиєїсь безпечності або необізнаності, стороннього тиску або соціальних амбіцій, егоїзму чи інших проявів почуттів, а також багатьох інших чинників.

У ситуації, коли у вітчизняній і зарубіжній практиці оцінки земель термін «вартість» використовується в залежності від мети оцінки в поєднанні з тлумаченням: ринкова вартість, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість, вартість для цілей оподаткування, спеціальна вартість тощо [5].

Поняття вартості при оцінці вкрай важливе. У більшості випадків мета оцінки полягає у встановленні ринкової вартості. Ринкова вартість об'єкта нерухомості є гіпотетичною, або розрахунковою, величиною можливої ціни продажу, яка стала б результатом ретельного розгляду покупцем і продавцем всієї інформації, що стосується даної угоди, з особливою увагою до тих відомостей, які відображають дії відповідальних і розсудливих покупців і продавців в умовах чесної угоди. Визначення терміну ринкова вартість тісно пов'язане з переважним на ринку типом конкуренції. Хоча визначення це не вимагає наявності всіх відмінних особливостей чистої конкуренції, воно включає в себе багато з цих характеристик. У той же час воно відкидає вимогу, яка має на меті абсолютно точну заміну одного товару іншим.

Ринкова ціна наближається до ринкової (або мінової) вартості при наявності таких припущень: немає ніякого примусу або тиску на покупця або продавця з метою якось вплинути на хід операції; покупці і продавці добре поінформовані і діють виключно в своїх власних інтересах; для здійснення угоди відводиться досить часу; оплата проводиться готівкою або їх еквівалентом.

Деякі фактори (наприклад, основні виробничі фонди підприємства або площа оброблюваних земель) характеризуються відносною постійністю і не завжди легко змінити їх кількісні показники. Інші (наприклад, тривалість робочого часу або кількість засіяного зерна) називаються змінними факторами, оскільки їх кількість легко змінити. У зв'язку з неможливістю відразу ж збільшити постійні фактори виробництва, на короткому відрізку часу зростання виробництва досяжне тільки за рахунок приросту змінних факторів. У результаті витрати на виробництво граничної одиниці продукції будуть зростати, і відбудеться зсув кривої пропозиції. За більш тривалий період можливе зростання кількісних показників постійних факторів. Наприклад, будуть побудовані нові підприємства. Якщо не відбудеться нових змін зовнішніх чинників, система знову досягне рівноваги. Запропонована кількість товару знову стане рівною затребуваній при стабільній ціні. Звичайно, на практиці рівновага досягається рідко. Воно є лише постійно змінюючоюсь метою, до якої рухається система, а не стан, який підтримується. Фіксована пропозиція землі і довготривалість споруд вкрай ускладнюють досягнення рівноваги на ринках нерухомості.

Час, необхідний для приведення поєднання чинників виробництва у відповідність з новою економічною ситуацією, породжує явище, відоме як економічна рента, або залишкова продуктивність. У короткостроковій перспективі кількісні показники постійних факторів виробництва збільшити не можна. Якщо вдосконалення технологій виробництва або збільшення попиту на вироблений товар викликає зростання попиту на конкретні виробничі послуги, ціна товару перевищить ціну довготривалої рівноваги. Результатом буде те, що протягом періоду модернізації діючих технологій власники згаданих послуг будуть отримувати суму, яка перевищить їх звичайний дохід. Цей надлишковий дохід називають економічною рентою, або, іноді, чистим прибутком.

Такого ж роду аналіз пояснює коливання ціни на земельні ділянки. Земля, за визначенням економістів, є ресурсом, даними нам природою, і не включає в себе ніяких будівель, споруд або покращень, пов'язаних з меліорацією або іншими процесами впливу. Пропозиція землі, якщо дотримуватися такого її визначення, збільшена бути не може. Щоб отримати землю в користування, необхідно сплатити її власнику певну ціну, але вона ще не є компенсацією, необхідною для покриття всіх реальних витрат. Ця ціна відома як земельна рента, або орендна плата за землю, економісти часто називають її просто рентою. Як і будь–яка інша ціна, земельна рента визначається точкою перетину кривих попиту і пропозиції. Різниця полягає в тому, що кількість пропозиції фіксована природою. У зв'язку з тим значенням, яке має місце розташування об'єкта нерухомості для багатьох видів виробничої і комерційної діяльності, попит на конкретну ділянку землі може бути дуже високим в порівнянні з попитом на землю, розташованої в менш привабливому місці. У поєднанні з вертикальним характером кривої пропозиції, а іноді і в зв'язку з недосконалістю ринку земель, це може привести до швидких коливань цін на земельні ділянки, розташовані в привабливому місці. Іншим результатом може бути те, що ціна окремої земельної ділянки виявиться набагато вищою ціни аналогічної їй ділянки, але розташованої на невеликій відстані від першої. Таким чином, оцінка ринкової вартості землі, особливо землі, призначеної для промислового і комерційного використання, є однією з найскладніших завдань.

Не всі концепції ціни і особливості їх утворення спираються на переконливі методологічні принципи і мають глибоке наукове обґрунтування. Прикладом цього може служити розглянута вище ідея ціни і ціноутворення на основі корисності. Чи її можна прийняти якості наукову, в першу чергу тому, що вона позбавлена тих атрибутивних товарному виробництву якостей, які необхідні для появи грошей і виконання ними відповідних функцій, як і вираження через їх посередництво корисності товару в його ціні. Разом із тим корисність товару не існує без її вартості.

Отже, в товарі ми маємо вартість і її вираження в суспільній його корисності. Величина вартості – міра якісної і кількісної суспільної корисності товару і підстава його рівності при обміні на будь–якій інший товар. Такою якістю і такою кількісною визначеністю не володіє корисність поза її товарною формою.

Корисність товару, позбавлена властивості загального еквівалента, що не може виконувати і функцію засобу обігу. Бо в ній відсутня головна умова універсальної ліквідності – бути еталоном корисності всіх інших товарів. Природно, вона не може виконувати і ті функції, через які реалізують себе гроші як особливий товар.

Таким чином, корисність, позбавлена можливості бути втіленням корисності всіх інших товарів, а, отже, і засобом

їх обігу, не може бути грошима. Корисність товару, не володіючи можливістю бути вираженою через загальну корисність – гроші, не може мати і ціну як форму вираження корисності. Не можна визначити розмір, зокрема, корисності і висловлювати її межі в поняттях, їй не адекватних. Корисність як якісна і кількісна визначеність не може бути виміряна грошима, як і виражена в ціні. Будь–яка корисність має свої способи і величини вимірювання.

Громадська корисність товару, представлена його вартістю, вимірюється тільки їй властивою мірою і виражається відповідним масштабом.

У зв'язку з цим слід зауважити, що автори, які намагаються вимірювати корисність товару за допомогою грошей і висловлювати її в ціні, по суті безпосередньо визначають не корисність, а вартість товару, а через вартість – суспільну його корисність.

Підбиваючи попередні підсумки аналізу корисності як основи ціни і ціноутворення, необхідно констатувати, що корисність товару – внутрішньо властива йому якість. Вона не існує поза суспільно необхідної праці, витраченої на її виробництво, або вартості, тобто в товарі ми маємо єдність вартості і її вираження в тій чи іншій суспільної її корисності.

Здавалося б, принципово повинна відрізнятися від концепції корисності, вартісна теорія ціни. На жаль, в ній нерідко викладається змістовна характеристика двоїстої природи товару і звертається увага тільки на вартість, причому суспільна корисність затрат праці іноді ігнорується. При цьому автори, які намагаються синтезувати вартісну теорію ціни і концепцію її корисності, не помічають того очевидного факту, що в цьому випадку кориснісна ціна товару виявляється позбавлена свої основи – вартості, а так звана вартісна ціна – суспільної її корисності. Вартість при даних обставинах перестає бути мірою суспільної корисності товару. Автори подібних поглядів на вартісну ціну, мабуть, вирішили ігнорувати те, що витрати суспільно необхідної праці вважають суспільну корисність її результатів.

При цьому не слід забувати і про те, що ціна – грошове вираження вартості. Гроші передують появі ціни товару. Звичайно, можна спочатку виходити з існування грошей, але в даному випадку вартість, позбавлена суспільної корисності, не містить необхідних умов для появи грошей. Якщо товар позбавлений одного зі своїх якостей, то він не має внутрішнього протиріччя між вартістю і споживчою вартістю, а отже, і можливості бути джерелом грошей. Якщо ж немає грошей, то відсутня можливість визначення через їхнє посередництво вартості, а отже, і появи її ціни. Іншими словами, вартісної ціни як такої не може бути за визначенням.

Висновки

Ретроспективний аналіз теорій вартості земель показав, що вартість – економічна категорія, яка диференційовано визначається різними науковими школами. Але в одному вчені єдині – роль, яку відіграє вартість земель в сучасних економічних відносинах, величезна і багатогранна. Адже використовуючи її, можна не тільки забезпечувати ринковий обіг земельних ділянок, а й економічними методами створювати умови для охорони і раціонального використання, мабуть, найголовнішого природного ресурсу планети Земля – самої землі.

Також варто слід відзначити тісне взаємовідношення двох економічних категорій – ціни і вартості, незважаючи на наявну зовнішню простоту, воно залишається в економічній науці не до кінця вирішеною проблемою. До цього дня триває дискусія, в чому полягає залежність між ними, як вони визначаються, до яких меж розповсюджується.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.,1962.

2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Рикардо Д. Соч. Т. 1. – М.: Политиздат, 1955.

3. Сэй Ж.–Б. Трактат по политической экономии // Ж.–Б. Сэй, Ф. Бастиа. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. — М.: Дело, 2000.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1.

5. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.

Н.В. ПРИКАЗЮК,
к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри страхування та ризик–менеджменту,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Трансформація моделей регулювання страхової діяльності

Досліджено особливості формування та розвитку існуючих моделей регулювання страхової діяльності у світі, визначено основні напрями їх трансформації. На основі проведеного аналізу запропоновано рекомендації щодо розробки ефективної моделі державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Ключові слова: *державне регулювання страхової діяльності, моделі регулювання страхової діяльності, страхова система, страхові компанії, злиття і поглинання страхових компаній, національні економічні системи, глобалізація.*

Н.В. ПРИКАЗЮК,
к.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой страхования и риск–менеджмента,
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Трансформация моделей регулирования страховой деятельности

Исследованы особенности формирования и развития существующих моделей регулирования страховой деятельности в мире, определены основные направления их трансформации. На основе проведенного анализа предложены рекомендации по разработке эффективной модели государственного регулирования страховой деятельности в Украине.

 © Н.В. ПРИКАЗЮК, 2016

Ключевые слова: *государственное регулирование страховой деятельности, модели регулирования страховой деятельности, страховая система, страховые компании, слияния и поглощения страховых компаний, национальные экономические системы, глобализация.*

N. PRYKAZIUK,
PhD in economics, associate Professor, acting Head of Department of Insurance and Risk Management,
Taras Shevchenko National University

Transformation of models regulation of insurance

The features of formation and development of existing models of regulation of insurance in the world are investigated; the main directions of transformation are analyzed. Based on the analysis the proposals for developing an effective model of state regulation of insurance are suggested.

Keywords: *government regulation of insurance, models regulation of insurance, the insurance system, insurance companies, mergers and acquisitions of insurance companies, national economies, globalization.*

Постановка проблеми. Діяльність держави щодо регулювання страхової сфери спрямована, перш за все, на реалізацію стратегічних цілей і завдань економічної політики у галузі. Визначення пріоритетів державної політики в страховій сфері виходить з рівня розвитку і стану страхової системи, її ролі та значення в національній економіці. Формування сучасної страхової системи не може відбуватися автономно, ізольовано від тих процесів, які здійснюються в межах національної економічної системи. Макроекономічні тенденції позначаються на стані страхової системи, показники якої, в певній мірі, служать індикаторами стану національної економіки. Залежно від рівня розвитку національної економічної системи та окремих її сегментів змінюються цілі, методи, форми, а також інструменти державного регулювання, змінюються його моделі, що володіють вираженим національним та історичним характером, на національному, регіональному та галузевому рівнях. Розвиток національної страхової системи і її гармонійна інтеграція у світовий страховий простір не можуть бути досягнуті без формування ефективної моделі регулювання страхової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні підходи до регулювання страхової справи перебували в колі наукових інтересів багатьох українських науковців, а саме В.Д. Базилевича, Н.М. Внукової, О.О. Гаманкової, О.М. Залєтова, С.А. Навроцького, С.С. Осадця, Р.В. Пікус, Н.В. Ткаченко, О.Ф. Філонюка, Л.В. Ширінян та інших науковців. Віддаючи належне розробкам вчених у цій галузі, слід зазначити, що наразі існує потреба у вивченні особливостей регулювання страхової діяльності в різних країнах світу на основі застосування існуючих моделей та, як наслідок, визначенні заходів щодо підвищення ефективності державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Метою статті є вивчення особливостей формування та розвитку існуючих моделей регулювання страхової діяльності у світі та на цій основі окреслення пропозицій щодо впровадження ефективної моделі державного регулювання страхової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Світовою практикою історично вироблено різні моделі державного регулювання страхової діяльності, що носять жорсткіший чи більш ліберальний характер. Варто погодитися з думкою фахівців, що існуючі моделі регулювання страхової діяльності є універсальними в частині певних параметрів і одночасно значно розрізняються в національних економічних системах.

Універсальність моделей регулювання страхової діяльності проявляється в наступному: формуванні галузевого страхового законодавства; виділенні спеціальної регулюючої структури – органів страхового нагляду; встановленні правил і критеріїв допуску до ведення страхових операцій; здійсненні контролю за поточною діяльністю страхових компаній, страхових посередників; наявності податкового регулювання. Специфіка й оригінальність моделей регулювання страхової діяльності може проявлятися в різних аспектах: особливостях страхового і загального законодавства; статусі і структурі органів страхового нагляду; процедурних питаннях допуску до страхової діяльності; методах і формах регулювання страхової діяльності; ступеня популярності й активності використання окремих інструментів регулювання [1, 2].

Поряд із проявом національних особливостей у соціально-економічному розвитку різних країн останнім часом спостерігається поступове розмивання істотних відмінностей і формування його загальних тенденцій, у тому числі і в сфері державного регулювання. Це пояснюється ефектом глобалізації, який значною мірою проявляється в фінансовій сфері, оскільки у фінансовій сфері спостерігається висока, в порівнянні з галузями реального сектору, мобільність капіталу, маневреність фінансових інструментів, а також відносна гнучкість регулювання.

Зокрема, в державному регулюванні страхової діяльності розрізняють англо-американську і німецьку (континентальну) моделі. Німецька модель використовувалася в більшості західноєвропейських країн, маючи певну специфіку в Німеччині, Франції, Скандинавських та інших країнах. Англо-американська історично склалася у Великобританії і з певними модифікаціями знайшла застосування в США.

Для німецької моделі була характерна висока ступінь державного регулювання, що виражається в контролі над фінансовими ринками і інститутами, особливо за діяльністю страхових компаній та банків. Використання даної моделі пояснює стійкість і надійність страхової системи Німеччини протягом всього часу її існування.

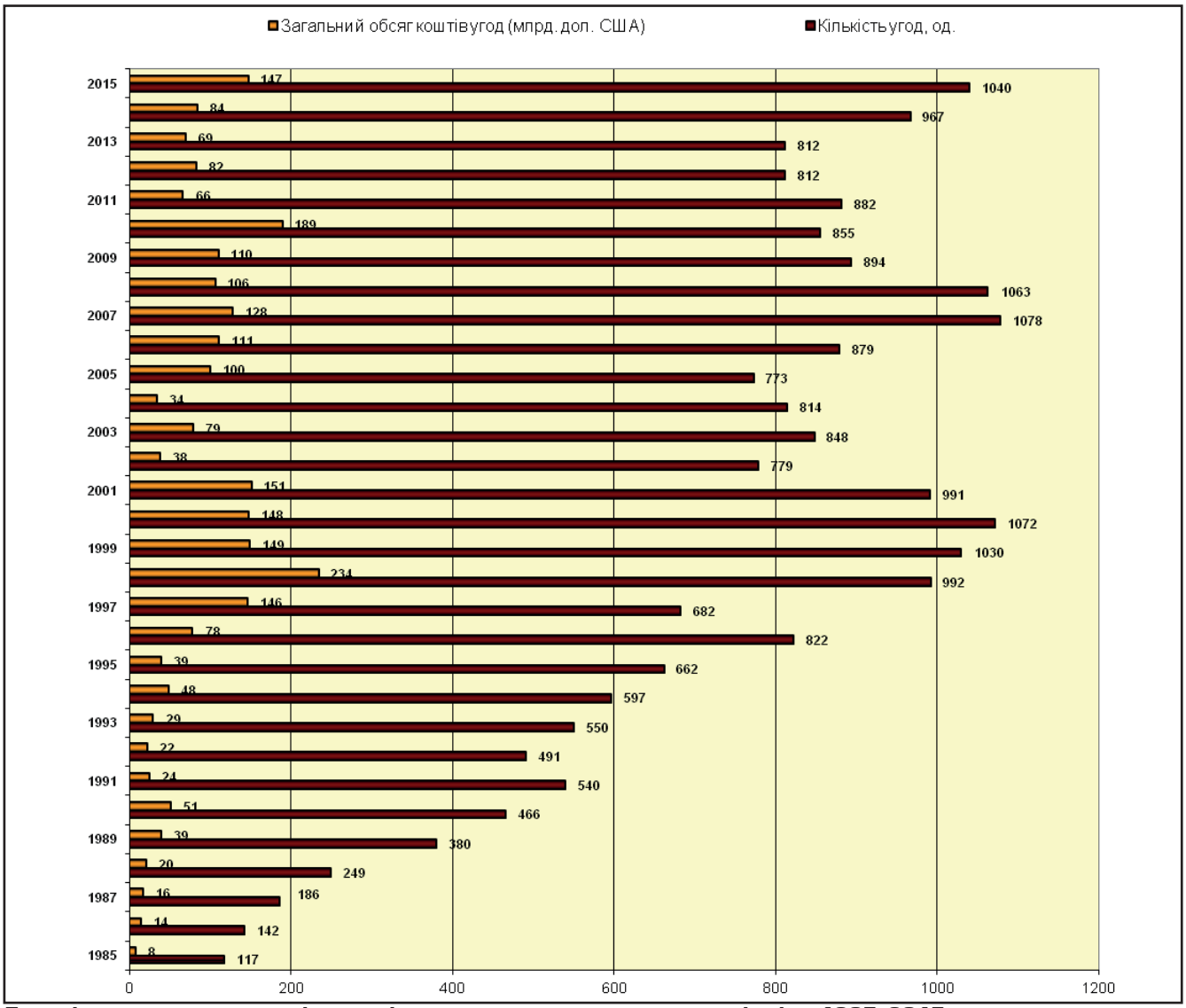
Англо-американська модель у фінансовому відношенні характеризується достатньою рухливістю структури акціонерного капіталу внаслідок значної ролі в економіці фондового ринку [3, с. 14]. Особливості фінансового сектору, в тому числі і страхового, Великобританії і США обумовлені значною мірою історичними передумовами. Англійські страхові компанії з моменту їх появи, в цілому були орієнтовані на міжнародні операції. Через Лондон проходить один з найбільших обсягів страхових операцій і міжнародного перестрахування. Внаслідок впливу процесів фінансової гло-

балізації в європейських країнах відбулося впровадження елементів англо–американської моделі, зокрема поширення «акціонерного капіталізму» (Нідерланди, Швейцарія, Бельгія, Швеція та Фінляндія).

Однією з суттєвих рис англо–американської моделі є активний прояв політики дерегулювання в економіці 80–90–х років минулого століття, що проявилася в скасуванні контролю над процентними ставками і рухом капіталу, обмеженні щодо суміщення видів діяльності на фінансовому ринку [4, с. 89]. Процес дерегулювання викликав різке скорочення меж між різними фінансово–кредитними установами (інституційними інвесторами): страховими компаніями, банками, пенсійними фондами та інвестиційними компаніями. Крім того, цей процес був активізований універсалізацією фінансового законодавства і формуванням загальних регулюючих організацій. В результаті збільшилися випадки злиття і поглинань у фінансовій сфері, у тому числі в суміжних її сегментах. Саме з цього часу розпочався зростаючий тренд подібних угод у світі.

Так, у страховій галузі різке зростання угод по злиттю і поглинанню розпочалося з 1989 року і фактично тривало аж до 2000 року. У 2000 році відбувся перший пік угод по злиттю і поглинанню, кількість яких становила 1072 одиниці і загальна сума яких становила $148 млрд. Наступним піком стали 2007 і 2008 роки, коли загальний обсяг коштів від проведення угод по злиттю і поглинанню в страховій сфері становив $128 млрд. у 2007 році та $106 млрд. у 2008 році. Слід зазначити, що світова фінансово–економічна криза 2008–2009 років призвела до різкого зростання грошового обсягу угод по злиттю і поглинанню в страховій галузі в 2010 році. Зростання кількості угод по злиттю і поглинанню розпочалося з 2010 року і триває до цього часу (за виключення 2012 і 2013 років), як в кількісному, так і в грошовому вираженні (див. рис.).

Така ситуація є проявом однієї з характерних рис страхової діяльності, а саме: розриву між прийняттям страхової відповідальності та її виконанням. Таким чином, макроекономічні коливання позначаються на страховій галузі через певний часовий лаг, який зазвичай становить рік і більше. Динаміка проведення угод зі злиття і поглинання у страховому секторі є свідченням його значної залежності від макроекономічної ситуації.



Динаміка проведення угод зі злиття і поглинання у страховому секторі світу, 1985–2015 роки

Джерело: складено автором за даними [5].

Посилення процесів міждержавної інтеграції, інтернаціоналізації, глобалізації економіки призводить до поступового скорочення меж між різними національними моделями державного регулювання страхової діяльності. Назріла необхідність створення єдиних підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу.

Практика економічних перетворень у розвинених країнах світу ілюструє різні аспекти процесу глобалізації, обумовлені активізацією інтеграційних процесів в усіх сферах діяльності та на всіх рівнях.

Одним із найбільш показових прикладів багатопланового явища глобалізації є формування загальної моделі розвитку країн Європейського Союзу. Для цих країн характерна практично повна інтеграція фінансових систем, що призводить до посилення міждержавних потоків капіталів, товарів і послуг. Загальна модель економічного розвитку країн ЄС склалася з концептуального зближення національних моделей. Першочерговим завданням став захист інтересів страхувальників – фізичних осіб, а також надання свободи страховим компаніям у розширенні діяльності, впровадження так званої системи «єдиної ліцензії» [6, с. 15]. Інструментом формування єдиної системи державного регулювання страхової діяльності є Директиви ЄС у страхуванні, які досить активно переглядаються і видозмінюються.

Унаслідок розширення інтеграційних тенденцій в ЄС відбулася передача низки регулюючих функцій на наднаціональний рівень. Це, перш за все, стосується транскордонної діяльності, зняття обмежень на свободу заснування страхових компаній в країнах ЄС, визначення загальних принципів організації основних видів страхової діяльності. Загальні засади регулювання в окремих сегментах страхової діяльності дозволили усунути розбіжності в національному законодавстві і забезпечити захист споживачів страхових послуг – страхувальників та вигодонабувачів – у частині відповідності фінансових гарантій у різних країнах.

Для полегшення регулювання встановлюються єдині підходи до класифікації видів страхової діяльності, вимог до заснування філій і дочірніх підрозділів, у тому числі в окремих сферах діяльності. Слід зазначити, що в країнах ЄС діють спеціальні нормативні акти з питань страхування судових витрат, автоцивільної відповідальності, асистансу, кредитного страхування, організації взаємного страхування, співстрахування, а також обміну інформацією між органами нагляду країн Європейського Союзу та інших країн. Спільного розуміння було досягнуто і щодо складання фінансової звітності, розрахунку страхових резервів, визначення категорій дозволених активів для покриття резервів і вимог до рівня платоспроможності страхових компаній. Перші уніфіковані вимоги до платоспроможності страховиків країн – членів ЄС були закріплені Директивами ЄС (1973 року – для non–life страхування та 1979 року – для life страхування). На сьогодні вимоги до платоспроможності страхових компаній визначаються положеннями Solvency I, прийнятими у 2002 році, та Solvency II, прийнятими у 2009 році.

Крім того, на наднаціональному рівні регулюванню підлягає діяльність страхових груп і фінансових конгломератів, а також процедури, пов'язані з реорганізацією та ліквідацією страхових компаній. Таким чином, більшість питань, пов'язаних з регулюванням діяльності страхових компаній, переведені на наднаціональний рівень.

З огляду на зазначене, можна стверджувати, що відбувається якісне видозмінення функцій держави в економіці загалом, в тому числі і у сфері страхування. Зокрема, підвищилися вимоги до прозорості фінансової інформації страховиків. Політика дерегулювання 80–х і початку 90–х років поступилася місцем економічній політиці, заснованій на поєднанні державного та ринкового регулювання, низка регулюючих функцій держави у сфері страхування передається на наднаціональний рівень. Крім того, на наднаціональному рівні стали формуватися неформальні структури для організації роботи, пов'язаної із запобіганням світових фінансових криз.

Моделі державного регулювання страхової діяльності видозмінюються відповідно до явищ, що відбуваються в світовій економіці. Конвергенція різних видів фінансової діяльності активізувала процес інтеграції відповідних регулюючих органів. Зокрема, консолідація фінансового нагляду сталася в Швеції, Фінляндії, Канаді, Японії та Німеччині. Слідом за розвиненими країнами подібні заходи стали вживатися і в країнах з перехідною економікою – Болгарії, Угорщині, низці країн СНД та в інших країнах. Моделі регулювання страхової діяльності в країнах з перехідною економікою перебувають у процесі еволюції і пристосування до основних світових тенденцій [7]. На сьогодні в Україні також взято курс на побудову мегарегулятора у фінансовій сфері.

Страхове законодавство в різних країнах світу містить свій особливий набір нормативно–правових актів, спрямованих на регулювання страхової діяльності. У цих документах відображаються загальні принципи організації страхової діяльності, порядок здійснення страхових операцій, вимоги до суб'єктів страхової діяльності, форми організації державного регулювання в страхуванні тощо. В умовах інтернаціоналізації законодавчої бази виділяються два підходи до регулювання відносин у сфері страхування.

Основу першого підходу становить первісна гармонізація та уніфікація національних законодавств. Що стосується другого підходу, то тут не береться до уваги національне законодавство, а встановлюється «національний режим» або «режим найбільшого сприяння» для іноземних страхових компаній. Найбільш доцільним, з нашої точки зору для національних страхових систем є перший підхід, при якому в процесі гармонізації враховуються інтереси всіх сторін.

Розглядаючи сучасні моделі регулювання страхової діяльності у світі, варто зауважити, що Україна на сьогодні помітно відстає у процесі приведення системи регулювання страхової діяльності у відповідність зі світовими стандартами. По мірі лібералізації український страховий ринок найближче до національного типу. В процесі лібералізації ринку виділяється низка етапів, що ведуть від консервативного до відкритого ринку. Відповідно до цієї періодизації Україна нині знаходиться на стадії обмеженої лібералізації.

Загалом процес формування державного регулювання ринку страхування України умовно можна розділити на декілька етапів: I етап (1991–1996) – стихійне регулювання страхового ринку України; II етап (1996–2001) – етап зародження «цивілізованого» державного регулювання страхового ринку України; III етап (2001–2008) – етап розви-

тку державного регулювання страхового ринку України [8, с. 102–104]; IV етап (2008 рік – до сьогодення) – етап гармонізації державного регулювання страхового ринку України з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ).

У зв'язку зі вступом України у 2008 році до СОТ постала потреба (у відповідності з правилами Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС)) у забезпеченні «національного режиму» тобто, режиму, не менш сприятливого, ніж вітчизняним послугам чи постачальникам послуг, та доступу на ринок в секторі фінансових послуг (включаючи страхові послуги та ті, що відносяться до страхових). Як результат, 10.04.2008 до Закону України «Про страхування» були внесені зміни, згідно з якими скасовано вимогу щодо надання послуг представництвами страхових та перестрахових брокерів–нерезидентів лише через постійні представництва в Україні, які повинні бути зареєстровані як платники податку відповідно до законодавства України та включені до державного реєстру страхових або перестрахових брокерів, і дозволено страховим та/або перестраховим брокерам–нерезидентам здійснювати діяльність на території України після письмового повідомлення про цей намір Уповноважений орган за встановленою ним формою.

Однак Україна досягла відстрочки в питанні надання дозволу відкривати в Україні філіали іноземних страховиків і зняття обмежень на участь іноземців в капіталі страхових компаній. Так, іноземні страхові компанії отримали право надавати страхові послуги через свої філії лише через 5 років з дня вступу України до СОТ – з17 травня 2013 року. Крім того, із зазначеного часу підвищилися вимоги до статутного фонду страхових компаній зі страхування життя, при створенні life страхової компанії статутний фонд має дорівнювати сумі не меншій 10 млн. євро.

23 листопада 2011 року за Указом Президента України №1070/2011 було створено Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та відповідно реорганізовано Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України.

Висновки

Аналіз моделей регулювання страхової діяльності свідчить, що існуючі моделі мають спільні риси в частині певних параметрів і одночасно значно різняться в кожній національній економічній системі. При цьому на сьогодні внаслідок глобалізаційних та інтеграційних процесів відбувається поступова трансформація моделей регулювання страхової діяльності в світі. Зокрема, спостерігається поступове розмивання ідентифікаційних меж між різними національними моделями регулювання страхової діяльності з метою вироблення єдиних підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу. Також мають місце тенденції поєднання державного регулювання та саморегулювання у сфері страхування, передачі низки регулюючих функцій держави на наднаціональний рівень, інтеграції регулюючих органів у фінансово–кредитній сфері та, відповідно, консолідації фінансового нагляду, шляхом створення мега–регуляторів.

На нашу думку, під час формування моделі регулювання страхової діяльності в Україні слід враховувати не лише досвід інших країн, які пройшли подібний еволюційний шлях, а й існуючі та потенційні умови її реалізації, такі як: рівень економічного розвитку країни загалом та страхового ринку, зокрема; зацікавленість суспільства і державних структур у розвитку страхової галузі; форми організації страхових відносин; існуючий досвід регулювання страхової діяльності; можливість використання нових і ефективних форм регулювання; інтеграція національної страхової галузі у світову; конвергенція механізмів регулювання страхової, банківської та іншої фінансової діяльності; узгодженість державного і ринкового аспектів регулювання страхової діяльності.

Список використаних джерел

1. Кублікова Т.Б. Національні моделі державного регулювання страхової діяльності / Т.Б. Кублікоа [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/406

2. Насырова Г.А. Модели государственного регулирования страховой деятельности / Г.А. Насырова [Електрон. ресурс] Режим доступу: http:// http://cyberleninka.ru/article/n/modeli–gosudarstvennogo–regulirovaniya–strahovoy–deyatelnosti

3. Жилкина М. Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах / М. Жилкина // Финансовый бизнес. – 2012. – №1. – С. 13–16.

4. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: [учебное пособие для вузов.] / Б.Б. Рубцов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 928 с.

5. Офіційний сайт Інституту злиття, поглинання та альянсів (Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://imaa–institute.org.

6. Щеголев А.В. Пути повышения эффективности регулирования отечественного страхового рынка / А.В. Щеглов // Страховое дело. – 2014. – №4(219). – С. 19–23.

7. Русул Л.В. Зарубіжні моделі та схеми регулювання ринку страхових послуг / Л.В. Русул [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bsfa.edu.ua/nauka/arhiv_konferencij/internet_konferenciya_23112012/sekciya_4.

8. Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового сектору України: тенденції та перспективи розвитку / Н.В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – №7 (176). – С. 101–108.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.341.1:338.49

А.В. КОЛОДІЙЧУК,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Інноваційна інфраструктура як базова ланка побудови систем впровадження ІКТ у національній економіці

У статті досліджено теоретичний зміст категорії інноваційної інфраструктури як ключової ланки системи впровадження ІКТ. На основі монографічного аналізу наукової економічної літератури автором виділено ряд основних підходів до ідентифікації суті досліджуваного поняття. Зокрема, серед них зазначені: інституційні, інноваційно–макроекономічний, процесійний, функціональний, середовищний, трансфертно–комерціалізаційний, ризико–портфельний, інвестиційно–проектний, софтизаційний, науково–технічний, фінансово–забезпечувальний та інноваційно–дифузійний підходи.

Ключові слова: *інфраструктура, інновації, середовище, трансферт, інформаційно–комунікаційні технології (ІКТ), софтизація, механізм, фактори.*

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Инновационная инфраструктура как базовое звено построения систем внедрения ИКТ в национальной экономике

В статье исследовано теоретическое содержание категории инновационной инфраструктуры как ключевого звена системы внедрения ИКТ. На основе монографического анализа научной экономической литературы автором выделен ряд основных подходов к идентификации сути исследуемого понятия. В частности, среди них указаны: институциональные, инновационно–макроэкономический, процесионный, функциональный, экологический, трансфертно–коммерциализационный, риск–портфельный, инвестиционно–проектный, софтизационный, научно–технический, финансово–обеспечительный и инновационно–диффузный подходы.

Ключевые слова: *инфраструктура, инновации, среда, трансферт, информационно–коммуникационные технологии (ИКТ), софтизация, механизм, факторы.*

A. KOLODIYCHUK,
PhD, associate professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Innovation infrastructure as a basic link of construction of the systems for ict introduction in the national economy

In the article the theoretical content of the category of innovation infrastructure as a key link of the system for ICT introduction. Based on the monographic analysis of scientific economic literature author highlighted a number of key approaches to identify the essence of the concept. In particular, among them included: institutional, innovation and macroeconomic, procession, functional, environmental, transfer–komertsialization, risk–portfolio, investment–project, softing, scientific–technical,, financial–ensuring and innovation–diffusion approaches.

Keywords: *infrastructure, innovation, environment, transfer, information and communication technologies (ICT), softing, mechanism, factors.*

© А.В. КОЛОДІЙЧУК, 2016

Постановка проблеми. Розбудова якісної матеріально–технічної бази інформаційно–комунікаційних технологій нерозривно пов'язана з розвитком інноваційної інфраструктури. У зв'язку з цим виникає питання щодо з'ясування суті та складу інноваційної інфраструктури, її місця та значення у процесах впровадження ІКТ в галузях національного господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розвитку інноваційної інфраструктури, її участі у виробничих ланцюгах створення інноваційної продукції, проблемами оптимізації її складу задля забезпечення максимального макроекономічного ефекту займалося чимало науковців, серед яких І. Галиця, С. Едквіст, Б. Заблоцький, О. Жилінська, С. Ілляшенко, В. Колосов, М. Мак–Келві, С. Парсадонян, К. Плетнев, Л. Федулова, С. Фріман, М. Шингур, О. Ястремська та ін. Проте, незважаючи на посилену увагу вітчизняних та зарубіжних вчених до цієї проблеми, на сьогодні не існує єдиного бачення щодо змісту економічної категорії «інноваційна інфраструктура».

Мета статті – виявити підходи до трактування економічного змісту інноваційної інфраструктури та виявити її роль у формуванні систем впровадження ІКТ.

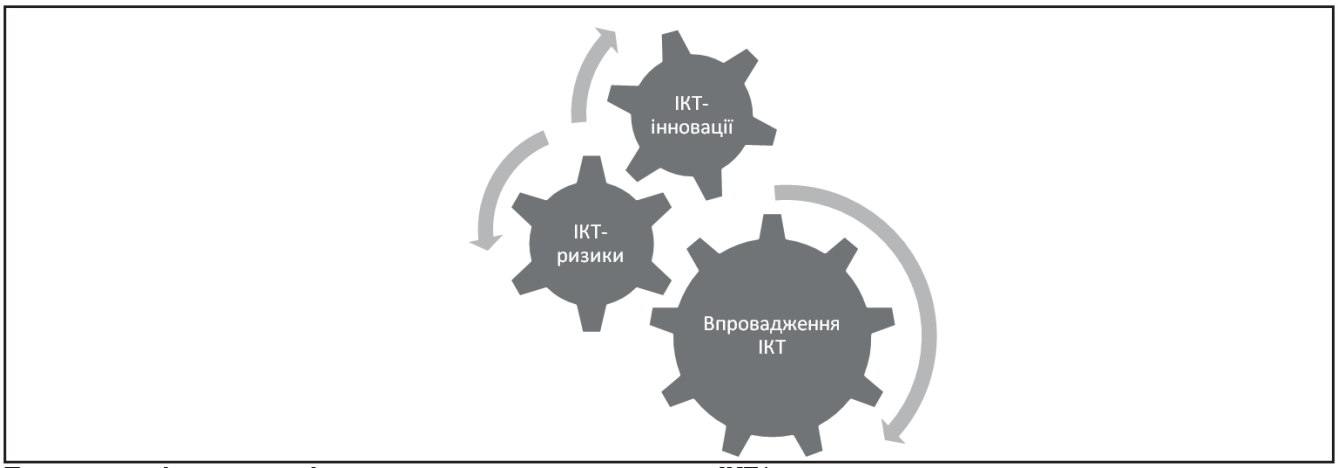
Виклад основного матеріалу. Розвиток інноваційної інфраструктури як сукупність інструментів вдосконалення ІКТ та середовища їхнього розвитку приводиться в дію, по–перше, самими процесами інтрузії таких технологій, а по–друге, неодмінна поява пов'язаних з цим процесом різноманітних ризиків веде до запуску механізму генерації інноваційних ідей для мінімізації або нейтралізації комплексу відповідних ризиків та технічного оформлення таких інноваційних рішень. Цей процес відображено на рисунку.

З іншого боку, прийняття управлінських рішень щодо оцінки і вибору варіантів інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності потребує наявності відповідної інформаційної бази, яка необхідна для зменшення ступеня невизначеності і викликаного останньою ризику і підвищення обґрунтованості прийнятих рішень [2, с. 210].

Для того щоб досягти і першого, і другого завдання, неможливо обійтися без розвитку відповідної інноваційної інфраструктури розвитку ІКТ і не лише без неї. Як зазначає І.О. Галиця [1, с. 20–21], об'єкти інноваційної інфраструктури входять до складу так званих організаційно–економічних механізмів розроблення і впровадження інноваційних технологій. Однак, саме інноваційна інфраструктура є базовою ланкою побудови систем впровадження інформаційно–комунікаційних технологій у національній економіці і тому саме на ній акцентуємо нашу увагу у цьому дослідженні.

Враховуючи функціональну тотожність і структурні особливості системи впровадження інформаційно–комунікаційних технологій та інноваційної інфраструктури, необхідно дослідити теоретичний зміст категорії інноваційної інфраструктури. Для цього на основі монографічного аналізу наукової економічної літератури з відповідної проблеми ми виділили ряд основних підходів до ідентифікації суті досліджуваного поняття. Зокрема, серед них зазначені такі: інституційні (в тому числі інституційно–циклічний, інституційно–діяльністний, інституційно–потенціальний, інституційно–сервісний), інноваційно–макроекономічний, процесійний, функціональний, середовищний, трансфертно–комерціалізаційний, ризико–портфельний, інвестиційно–проектний, софтизаційний, науково–технічний, фінансово–забезпечувальний та інноваційно–дифузійний підходи. Розглянемо тепер кожен з них детальніше.

Відповідно до інституційно–циклічного підходу під інноваційною інфраструктурою розуміється система спеціалізованих інститутів ефективного забезпечення процесів інноваційного циклу. Завдяки цій інфраструктурі інноваційні ідей отримують матеріально–практичне втілення у вигляді інноваційної продукції й інноваційних послуг, забезпечуються й оптимізуються усі ланки виробничого ланцюга такої продукції. Представники інституційно–діяльністного підходу не пов'язують новітню інфраструктуру з механізмом протікання інноваційно–інвестиційного циклу, проте описують її як сукупність спеціальних інституційних структур, необхідних для забезпечення потреб ведення науково–інноваційної та інноваційно–господарської діяльності і впровадження її результатів у галузях національного господарства. За інституційно–потенціальним підходом, який особливо актуальний для сучасного стану економіки України та її перспективних можливостей розвитку, інноваційна інфраструктура відображається в якості інструменту збереження і розвитку наявного інноваційного потенціалу через мережу спеціалізованих інституцій (технопарків, бізнес–інкубаторів, центрів комерціалізації нових технологій, технополісів, наукових парків, інжинірингових підприємств, консалтингових



Передумови формування і розвитку системи впровадження ІКТ*

** Складено автором.*

центрів та ін.). До групи інституційних підходів ми віднесли також інституційно–сервісний підхід, за яким будь–якій інноваційній інфраструктурі притаманний сервісний характер. Іншими словами, це система інститутів (підприємств, організацій, науково–дослідних інститутів, вищих навчальних закладів) з надання інформаційно–комунікаційних, фінансових, маркетингово–збутових, облікових, аудиторських, аналітико–консультаційних, інжинірингових, аутсорсингових, факторингових, страхових, освітньо–кваліфікаційних послуг.

Згідно з інноваційно–макроекономічним підходом інноваційна інфраструктура – фактор не лише інноваційного розвитку й НТП, а й загалом джерело макроекономічного, і в тому числі регіонального, зростання, оскільки вона слугує місцем прикладання передових виробничих технологій та адаптації й використання ресурсних можливостей розвитку національного господарства. Крім того, завдяки розвинутості цієї інфраструктури національна економіка може отримати статус інноваційної і перейти від екстенсивного до інтенсивного типу розвитку.

За процесійним тлумаченням інноваційна інфраструктура – результат реалізації інноваційного процесу його учасниками, тобто організаційні структури у її складі сформовані для потреб інноваційно–технологічних процесів відповідними підприємствами та їхніми підрозділами, організаціями, установами. З огляду на це формування й розвиток інноваційної інфраструктури стимулюють стратегічні орієнтири економічного розвитку підприємств, регіонів, держави, суспільства.

Дещо інший механізм формування інноваційної інфраструктури пропонується у софтизаційному підході. Даний підхід передбачає наявність причинно–наслідкового зв'язку, зокрема твердження, що розвиток виробництва та удосконалення його технологічних процесів сприяє софтизації і сервізації, тобто активізації розвитку сфери послуг, в результаті чого формується інноваційна інфраструктура. Крім того, українські дослідники О. Ястремська та Д. Ріпка [7, с. 110] виділяють об'єкти інформаційної системи, зокрема аналітичні та статистичні центри, інформаційні бази та мережі, як обов'язкову складову будь–якої інноваційної інфраструктури.

У центрі науково–інноваційного підходу знаходиться теза про призначення інноваційної інфраструктури як сполучної ланки між наукою й технікою, з одного боку, та виробництвом – з іншого. Відповідно, іншими словами, ця інфраструктура – інструмент комерціалізації науково–технічних досягнень в умовах наявності та впливу інвестиційних та інноваційних ризиків.

Слід зазначити, що з цим підходом погоджуються також вітчизняні науковці М. Козоріз, Т. Смовженко, О. Люткевич та Г. Федорова, які, крім того, вважають, що головним принципом регіональної політики організування проміжної ланки між наукою та виробництвом у формі регіональної інноваційної інфраструктури в Україні повинно бути «дотримання положень чинних законодавчих та нормативних актів, гармонізація відносин «територія–центр» на основі оптимального розмежування організаційних та фінансових повноважень відповідних функціональних структур, підсилення впливу й відповідальності місцевих органів влади» [5, с. 28–29].

У вітчизняних умовах досить часто джерелом формування інноваційної інфраструктури стає по суті браунфілдівська промислова інфраструктура, її переорієнтування на нові, інноваційні «рейки». Так, на сьогодні сприяння розвитку промислової бази визнається ключовим напрямком організаційної підтримки реалізації промислово–інноваційної політики [6, с. 62], в першу чергу у великих містах – промислових центрах.

Важливе практичне значення фінансово–забезпечувального та інвестиційно–проектного підходів полягає у визначальній ролі інноваційної інфраструктури як фінансового донора реалізації інноваційних та інноваційно–інвестиційних проектів відповідно, кредитній підтримці інноваційного та венчурного підприємництва.

Трансфертно–комерціалізаційний підхід значно ширший за змістом від інноваційно–дифузійного підходу, оскільки за допомогою інноваційної інфраструктури забезпечується не лише дифузія інновацій в різних галузях національного господарства і життєдіяльності соціуму (як і в дифузійному трактуванні), але й має місце чітко налагоджений зв'язок між генераторами інноваційних ідей та їх втілювачами у конкретний продукт у вигляді трансферу інноваційних технологій та виконання відповідних комерціалізаційних процедур.

Погляд на інноваційно–трансфертну інфраструктуру як на джерело можливостей застосування інструментів диверсифікації ризиків, їх страхування, мінімізації венчурних ризиків спостерігається в рамках ризико–портфельного підходу до тлумачення сутності поняття «інноваційна інфраструктура».

Відповідно функціональному підходу інноваційна інфраструктура сприймається як система функціональних взаємозв'язків між різними учасниками інноваційного проекту, в результаті якого досягається економічний та / або соціальний ефект від реалізації готової інноваційної продукції.

Альтернативним порівняно з іншими є середовищний підхід до трактування змісту інноваційної інфраструктури. Він полягає в тому, що саме інноваційна інфраструктура є середовищем генерації інноваційних ідей та перевірки їх на життєздатність, саме вона є своєрідним майданчиком для колективного «мозкового штурму». У зв'язку з цим випливає важлива роль держави, яка повинна донести до відома учасників цієї інфраструктури свої бачення та пріоритети розвитку сфери макроекономіки.

Висновки

Отже, ми розумітимемо під інноваційною інфраструктурою об'єднання сервісних інституцій усталеного характеру, які обслуговують окремі етапи макроінноваційного циклу та окремі ланки виробництва інноваційної продукції і виконують низку функцій, зокрема: 1) інвестиційну (пошук та залучення інвесторів для реалізації перспективних інноваційних проектів); 2) технічну (технічна та технологічна допомога інноваційним виробництвам); 3) нейтралізаційну (мінімізація і нейтралізація ризиків фінансового та економічного характеру); 4) моніторингову (відслідковування інноваційної активності вітчизняних підприємств для її врахування та вироблення в подальшому пріоритетів державної інноваційної політики); 5) ринково–трансфертну (інноваційна інфраструктура є ринком купівлі–продажу інноваційних технологій через механізм трансферу інновацій).

Список використаних джерел

1. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання / І.О. Галиця [за ред. акад. НАН України Б.В. Буркинського]. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2005. – 298 с.

2. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.

5. Проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком економіки регіонів: Наукова доповідь (препр.) / М.А. Козоріз, Т.С. Смовженко, О.М. Люткевич, Г.П. Федорова / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 47 с.

6. Промислово–інноваційна політика в м. Києві: формування та реалізація / В.М. Дрозденко, В.А. Кір'ян, М.В. Підмогильний, О.М. Невелєв. – К.: НДІСЕП, 2003. – 153 с.

7. Ястремська О.М. Інноваційна економіка / О.М. Ястремська, Д.О. Ріпка. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 228 с.

УДК 336.012.23

МД. МОМІНУЛ ХОК,
доктор філософії в галузі економіки, доцент, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Інноваційні процеси розвитку економіки України

Обґрунтовується необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку. В контексті інноваційної політики здійснюється аналіз кризових процесів. Обґрунтовуються пропозиції щодо зрушення інноваційних процесів у країні, формування інститутів управління інноваціями.

Ключові слова: *інновація, інноваційна політика, інноваційні пріоритети, національна інноваційна система.*

МД. МОМИНУЛ МОК,
доктор философии в области экономики, доцент, Открытый международный университет развития человека «Украина»

Инновационные процессы развития экономики Украины

Обосновывается необходимость перехода Украины на инновационный путь развития. В контексте инновационной политики осуществляется анализ кризисных процессов. Обосновываются предложения по формированию инновационных процессов в стране, формированию институтов управления инновациями.

Ключевые слова: *инновация, инновационная политика, инновационные приоритеты, национальная инновационная система.*

MD. MOMINUL HOQUE,
doctor of philosophy in economics, associate professor, Open International University of Human Development UKRAINA

Innovative development process of Ukraine's economy

The necessity of Ukraine's transition to an innovative development cycle is founded in the given scientific article. It assesses the factors of socio–economic phenomena that caused the crisis in the economy of Ukraine, justified proposals for developments of innovation processes in the country. The proposals for the establishment of institutes of management innovation, to create structures for forming of applied problems based on systematic search and selection.

Keywords: *innovations, modernization, state goals, national innovative system.*

Постановка проблеми. Настав другий етап системної трансформації національного господарств. Його необхідність спричинена викривленнями в ході економічних трансформацій, які відбувалися в Україні після 1991 року, після переходу від соціалістичної командної економіки до вільної ринкової, і які призвели до втрати нашою економікою конкурентоспроможності та енергії зростання. При цьому інноваційна сфера залишилась поза увагою органів державного управління. Необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку потребує подальшого наукового дослідження та обґрунтування. Функціонування економіки України в межах сировинної моделі є безперспективним і загрожує її економічній безпеці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці інноваційного розвитку економіки присвячено великий масив досліджень авторитетних зарубіжних і вітчизняних вчених (Й. Шумпетера, В. Іноземцева, Ф. Красільщикова, В. Мунтіяна, І. Єгорова, В. Григи, О. Лапко, В. Бортницького, В. Соловйова, Л. Антонюк, Ю. Бажала, В. Кузьменка, В. Головатюка, І. Макаренка, В. Гусєва, В. Денісюка, О. Рогожина та інших). Таким чином маємо достатньо потужну теоретико–методологічну базу для наукового осмислення.

Метою статті є аналіз соціально–економічних чинників хронічних кризових процесів в інноваційній сфері економіки України та пропозицій щодо налагодження інститутів управління інноваційними процесами.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1]. Законом України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначена як одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково–технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу (ст. 3). Тобто інноваційна форма інвестицій охоплює вкладання коштів у нові прогресивні технології та наукові розробки, які забезпечують розвиток та успішну конкуренцію на ринку. Тобто інноваційна діяльність – це спільна діяльність учасників ринку в єдиному інноваційному процесі з метою створення і реалізації інновації.

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно–правової бази та ме–

 © МД. МОМІНУЛ ХОК, 2016

ханізми здійснення інноваційної політики, а також умови для розвитку відповідної інфраструктури. Проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується слабо [2].

Економічна динаміка в Україні характеризується хронічними кризовими процесами, подолання яких вимагає активізації інноваційної політики.

Дані таблиці свідчать, що протягом досліджуваного періоду питома вага підприємств, що впроваджували інновації, незначна і динаміка її зростання є спадною. Лише близько 16% від загальної кількості промислових підприємств займалися інноваціями. Ми згодні, що масштаби впровадження інновацій незначні і тому їхній вплив на рівень продуктивності праці несуттєвий і нездатний забезпечити стійке економічне зростання [4].

Україна довгий час знаходилася у стані перманентних реформ, що не привели до кардинальних змін в економіці, незважаючи на те, що періодично розроблялися стратегічні напрями економічного розвитку. Важливим є той факт, що в 80–х роках в Україні діяло 700 оборонних підприємств (а це, як правило, високотехнологічні підприємства) із загальною кількістю 1,5 млн. зайнятих, які давали близько 30% продукції ВПК колишнього СРСР. При цьому Україна мала третій ядерний потенціал у світі. Згідно з результатами досліджень порівняльної ефективності національних стратегій розвитку в цих же роках Україна за класифікацією ООН досягла рівня високорозвиненої промислової держави. За фізичним обсягом випуску промислової продукції Україна могла бути умовно порівняною з Францією, яка тоді (як і сьогодні) була п'ятою за величиною економічного потенціалу країною у світі. За період членства у СОТ (з 2008 року) Україна опустилась із 43–го на 53–є місце у світі за розміром номінального ВВП. У 1990 році український ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності перевищував середньосвітові показники на 11%, а в 2014 році він був на 40% нижчим середньосвітового рівня, і розрив продовжує збільшуватись [8]. З–поміж індустріальних галузей практично повністю зникли наукоємні, високооплатні виробництва у верстатобудуванні, приладобудуванні, мікропроцесорному виробництві, біохімії, суднобудуванні.

На відміну від розвинених країн в Україні ще не створена національна інноваційна система. Інноваційна діяльність характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально ціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали істотним чинником зростання ВВП.

Так, у США діє більше тридцяти футурологічно–прогностичних конференцій. Державні структури підтримують думку, що існуюча модель світового розвитку вичерпала свої можливості, а попереду – перехід у новий (6–й) технологічний уклад (біотехнології, нанотехнології, проектування живого, вкладання в людину, нове природокористування, робототехніка, нова медицина). У США глибинні причини нинішньої глобальної кризи вбачають у вичерпаності можливостей 5–го технологічного укладу (комп'ютери, малотоннажна хімія, телекомунікації, електроніка, Інтернет).

Україна, як і інші пострадянські країни, загальмувала свій розвиток на 4–му укладі. Оскільки в суспільстві перемогли споживацькі настрої, належного розвитку 5–го укладу не відбулося. Південна Корея стала одним із лідерів 5–го укладу, але і їй довелося до 43% свого ВВП витрачати на інвестиції та інновації, скорочувати кінцеве споживання. При цьому нові галузі 6–го укладу поки що не готові прийняти великі інвестиції навіть у західних країнах. В Україні практично відсутні нанотехнології, нова медицина, «зелена» хімія. За цих умов американці надають преференції тим особам, які мислять категоріями 6–го укладу, мають власну мрію, бо все починалося і починається з мрії, а не з «роблення» грошей.

За умов, що склалися, можливе лише незначне відновлювальне економічне зростання. Україна не в змозі конкурувати не тільки з кранами–лідерами в галузі інновацій, а й з більшістю інших країн, включаючи таких гігантів, що успішно крокують по індустріальному шляху, як Китай, Індія, Бразилія, Малайзія тощо. Крім того, конкурентоспроможність української економіки знижує значна сировинна спрямованість експорту, що має низьку частку доданої вартості. Збитковість зовнішньої торгівлі (а вона формує значну частку ВВП) була закладена запровадженням невиправдано знижених імпортних тарифів при поспішному вступі України до СОТ. До 2005 року цього явища не було. З 2006 року вона щорічно стала приносити збитки економіці у розмірі приблизно $15 млрд. (у 2006 році – $11,6 млрд.; у 2007 році – $15,3 млрд.; у 2008 році – $12,7 млрд. тощо).

Варто провести порівняння з країнами Європи, які йшли по шляху заміщення підвалин держави і диверсифікували її функції. В Україні ж різке послаблення державного втручання в соціально–економічні процеси відкрило шлях зростанню негативних явищ в економіці, злочинності, поглибленню розриву між рівнем і способом життя незначної частини багатьох і величезної маси малозабезпечених. Тобто завдяки існуючій великій соціальній поляризації в суспільстві склалися протилежні інтереси в сфері інновацій. Склалася ситуація: в Україні в інноваціях більше всього зацікавлені ті, у кого відсутні ресурси, достатні заощадження, які обернулися б потужнім джерелом інвестицій, ті ж, хто має для цього потенційні можливості, інноваціями займатися не бажають.

Показники стану інноваційної активності в Україні

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю	1462	1679	1758	1715	1609
у % до загальної кількості промислових підприємств	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
у тому числі витрачали кошти за напрямами інноваційної діяльності:					
дослідження і розробки	307	332	304	329	283
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	840	1062	1096	1082	993
Інші витрати	618	775	712	678	621

Джерело: наведено автором за [3].

Тільки за умови різкого скорочення рівня майнового розшарування, формування чисельного середнього класу і нової (з високотехнологічною свідомістю) еліти Україна продовжуватиме знаходитись в трясовині відсталості.

На нашу думку, інноваційному прориву української економіки перешкоджають такі обставини. Перша з них безпосередньо пов'язана з психологією корпоративного менеджменту, який адаптувався до умов світового ринку і у значній мірі сприйняв його стандарти, ґрунтовно опанував традиційні «правила гри» з корумпованими прошарками вітчизняного бюрократичного класу. І поки існують ці «правила гри», і олігархам, і високим чиновникам вигідніше закуповувати готові технології за кордоном, а не розвивати своє власне високотехнологічне виробництво.

Значна частка придбаного за кордоном устаткування може з успіхом закуповуватись у власних вітчизняних компаніях. У тих галузях, де придбані за кордоном технології і готова продукція використовується для здійснення соціально необхідних послуг, особливо у сфері виробництва ліків і житлово–комунального виробництва, закупівля невиправдано дорогих засобів обертається прямими втратами для добробуту українських громадян, які змушені економити на умовах життя і власному здоров'ї. «Синдром дорогих закупівель» безпосередньо підриває потенціал ринку, ліквідує робочі місця, знижує купівельну спроможність населення. Так, за підсумками 2012 року частка імпортної продукції на внутрішньому ринку окремих галузей промисловості України становила: легка промисловість – 98,4%, легкове автомобілебудування – 82,8%, холодильне і морозильне устаткування – 83,1%, сільгоспмашинобудування – 79,8%, фармацевтика – 77,6%, меблі – 75,6%, папір та паперові вироби – 61,4% [8]. Тому розпочата реформа у сфері державних закупівель життєво необхідна для підвищення добробуту населення.

Варто наголосити, що до цього часу в умовах відсутності власного виробництва споживання зростало за рахунок доларової інфляції і зростання зовнішнього боргу. Реальна заробітна плата в Україні заморожена на рівні 2000 року. Індикатором цього стану може слугувати той факт, що номінальна заробітна плата у перерахунку на долари зросла з того часу майже у дев'ять разів, однак це практично ніяк не вплинуло на структуру споживчої корзини, в якій частка продовольчих товарів лишається на рівні 60% (проти 10–15% у розвинених країнах) [8].

Імпортна продукція споживалася головним чином за рахунок торговельних кредитів і кредитів іноземних виробників (ТНК), зацікавлених у збуті своїх товарів на внутрішньому ринку України.

У 2013 році торговельні кредити становили третину ($21 млрд.) короткострокового зовнішнього боргу України (із погашенням протягом одного року). На момент вступу до СОТ ця заборгованість становила $7,4 млрд. [8]. Важливий той факт, що не стільки зростаючий розмір зовнішнього боргу, скільки надмірно завищена вартість його обслуговування поступово обмежує українського споживача.

Друга перешкода до інноваційної моделі розвитку пов'язана з руйнацією ринково–безпорадних, але технологічно унікальних вертикально інтегрованих структур, які об'єднували в минулому розробку високотехнологічної продукції, її випробування, дослідне виробництво, освоєння серійного виробництва «хай–тек виробів», їх після продажний сервіс та модернізацію. Різке зниження обсягів держзамовлення і хронічна нестача інвестицій у вітчизняне виробництво впливає на стан дезінтеграції циклів виробництва високотехнологічної продукції і перешкоджає відновленню системи підготовки кваліфікованих інженерів і робітничих кадрів. Ланцюг «ВНЗ – конструкторське бюро – виробництво – обслуговування» виявився зруйнованим. Зупинення виробничого процесу призвело до втрати кваліфікованих кадрів, нераціонального перепрофілювання виробництва, до рейдерського захоплення землі та нерухомості. В ці процеси втягнулися корупційні механізми на місцевому рівні. Через зазначені причини, значна частина коштів, які інвестувалися протягом останніх років у науково–технічні програми, як правило, неефективно використовувалися і розкрадалися.

Третім чинником, який гальмує інноваційний процес, є відсутність чіткого цілеспрямування з боку держави. На сучасному етапі постановка цілей в галузі високотехнологічного виробництва повинна забезпечувати випереджуючий розвиток, а продукція повинна бути не просто конкурентоспроможною, а унікальною, якій немає світових аналогів. Але поки держава не сформулює чіткий запит до вчених, винахідників, інженерів, цього швидко досягти досить проблемно. Тому, головне завдання полягає в розробці програми розвитку економіки підприємств в інноваційних умовах.

Нарешті, четверта, і, можливо, найголовніша причина гальмування інноваційного процесу – відсутність чіткого образу майбутнього, в тому числі і технологічного обличчя країни. Перш ніж розпочати конкурентний чи інший відбір передових технологій, українські інститути розвитку економіки повинні мати ідею, образ майбутнього, які визначатимуть як, власне, виробничі пріоритети, так і застосування пріоритетних продуктів у житловому будівництві, в прокладанні транспортних коридорів, у військово–технічній сфері тощо.

Органи державної влади та регулювання повинні вирішити, за рахунок яких ресурсів Україна розвиватиметься у перспективі. Слід визначити перелік держав, з якими Україна вважає за доцільне налагодити довгострокове політичне та економічне партнерство; які мегапроекти забезпечують в цьому партнерстві її ексклюзивну, незамінну роль для партнерських економік; які технології, матеріали і людські ресурси потрібні для їх реалізації і, відповідно, встановити великі виробництва, які потребують модернізації, а які перепрофілювання; як ефективніше організувати мобілізацію і підготовку управлінських, інженерних і робітничих кадрів з урахуванням природних, соціально–демографічних, етнокультурних особливостей конкретних регіонів і територій. Слід особливо підкреслити, що тільки модернізація здатна створити базу для подолання економічного та технологічного відставання України від розвинутих країн.

Висновки

Економіка України потрапила в глибоку економічну кризу, яка стала наслідком відсутності ефективної інноваційної політики, а також перешкод на шляху інноваційних процесів: корупцію вітчизняного бюрократичного класу; руйнацію науково–промислових комплексів та вертикально інтегро–

ваних структур, які об'єднували в собі розробку високотехнологічної продукції, її випробування, дослідне виробництво, освоєння серійного виробництва «хай–тек виробів», їх після продажний сервіс та модернізацію; відсутність чіткого цілеспрямування з боку держави. На сучасному етапі постановка цілей в галузі високотехнологічного виробництва повинна забезпечувати випереджуючий розвиток і продукція повинна бути не просто конкурентоспроможною, а унікальною, якій немає світових аналогів.

Визначальним кроком має бути державний вплив на відновлення промисловості, підвищення її технологічного рівня та інноваційний розвиток. На цьому процесі повинен зосередитись державний вплив. Це можливо шляхом надання завдань центральним органам управління й підприємствам щодо реалізації проектів створення і розвитку конкурентоспроможних виробництв та інновацій у державному плані стратегічного розвитку.

Розпочати роботу потрібно з налагодження інститутів системи управління інноваціями, зі створення структур для формування прикладних завдань на основі системного пошуку, відбору та експертизи науково–технічних розробок. За своєю суттю мова йде про створення ефективного і творчого «колективного розуму», в якому держструктури працюють разом з недержавними, громадськими організаціями та активними групами громадян, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 0407.2002 №40–IV. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http:/www.zakon1.rada.gov.ua

2. Шаманська О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2013. – №126. – Режим доступу: http: / www.economy.nayka.com.ua

3. Інноваційна діяльність промислових підприємств України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Кожем'якіна С.М. Продуктивність праці на макрорівні: визначення, аналіз та прогнозування: монографія / Кожем'якіна С.М. – К.: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 374 с.

5. Кузнецов А. Страна в объятиях транснационального капитала / А. Кузнецов. – «2000», №28, 12–18 июля 2013 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92225

6. Симоненко В. К прорыву не готовы / В. Симоненко. – «2000», №8, 24 февраля – 1 марта 2012 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://2000.net.ua/ 2000/derzhava/ekonomika/78560.

7. Хок Мд. Моминул. Использование зарубежного опыта для создания благоприятного инвестиционного климата в Украине / Мд. Моминул Хок // Формування ринкових відносин в Україні. – К.: НДЕІ. – №7–8. – 2003. – С. 44–47.

8. Пахомов Ю.М. Система цінностей як фактор конкурентоспроможності країн в глобальному світі / Ю.М. Пахомов // Економіка ринкових відносин. – 2008. – №1. – С. 148–155.

9. Хок Мд. Моминул. Иностранные инвестиции как ускоритель экономического развития / Мд. Моминул Хок // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Спец. вип. №7–8. – К.: НДЕІ. – 2003. – С. 61–65.

10. Найденов В.С. От кризиса к кризису / В.С. Найденов. – «2000». – №26, 26 июня – 4 июля 2013 г. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://2000.net.ua/2000/ derzhava/ekonomika/92017

11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / За заг. ред. проф. В.І. Полохала // Парламентське видавництво. – Київ, 2009.

12. Стреліна О.М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи / О.М. Стреліна // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua

13. Кожем'якіна С.М. Інноваційна діяльність вищих навчальних закладів України: макроекономічна оцінка / С.М. Кожем'якіна // Ефективна економіка. – 2016. – №6. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http: / www.economy.nayka.com.ua

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.658.82

В.В. КИРИЧЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
І.О. ТАРАСЕНКО,
Київський національний університет технологій та дизайну

Фінансове планування в системі управління фінансовими результатами підприємства

У статті розглянуто проблему розвитку системи фінансового планування. Проаналізовано підходи щодо визначення поняття фінансового планування, обґрунтовано переваги центрів фінансової відповідальності в управлінні фінансовими результатами підприємства.

Ключові слова: *фінансове планування, фінансовий план, сучасні методи фінансового планування, центр фінансової відповідальності.*

В.В. КИРИЧЕНКО,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
И.О. ТАРАСЕНКО,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Финансовое планирование в системе управления финансовыми результатами предприятия

В статье рассмотрена проблема развития системы финансового планирования. Проанализированы подходы к определению понятия финансового планирования, обоснованы преимущества центров финансовой ответственности в управлении финансовыми результатами предприятия.

Ключевые слова: *финансовое планирование, финансовый план, современные методы финансового планирования, центр финансовой ответственности.*

This paper considers the problem of development of financial planning. Analysis of approaches to the definition of financial planning, the main areas of greater efficiency in creating a financial plan for the company.

Keywords: *financial planning, financial plan, modern methods of financial planning, center of financial responsibility.*

Постановка проблеми. Актуальність проблеми удосконалення методів фінансового планування в системі управління фінансовими результатами обумовлюється тим, що планування діяльності є основою роботи будь–якого підприємства. Впровадження фінансового планування – необхідна умова для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих засобів, досягнення високої результативності виробничо–господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність несе підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі фінансового планування присвятили свої праці українські та зарубіжні вчені, зокрема М.М. Александрова, Т.Е. Бєлялов, М.Д. Білик, Н.Г. Виговська, Н.В. Колчина, Л.П. Павлова, В.В. Ковальов, Г.Г. Кірейцев, С.О. Маслова.

 © В.В. КИРИЧЕНКО, І.О. ТАРАСЕНКО, 2016

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами їх формування і напрямками цільового використання згідно з виробничими і маркетинговими показниками підприємства, які передбачено на плановий період. Фінансовий план є важливим елементом бізнес–плану, який складається для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, а також для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю. В управлінні господарською діяльністю підприємства планування займає основне місце, є організаційним початком всього процесу реалізації обґрунтованих напрямів подальшого розвитку підприємства. Саме тому питання вдосконалення системи планів на підприємстві, втілення нових прогресивних методів планування і прогнозування стають сьогодні необхідними, оскільки стимулюють використання наявних і прихованих ресурсів та підвищують економічну ефективність фінансово–господарської діяльності будь–якого підприємства [1].

Фінансове планування деякими авторами розглядається як процес розробки системи фінансових планів і фінансових стандартів для забезпечення ефективності фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання, досягнення високої ринкової вартості підприємства, задоволення потреб власників, кредиторів та держави по виплаті дивідендів [2, с. 24]. Фінансове планування передбачає планування всіх доходів і напрямків витрачання грошових коштів з метою досягнення високого рівня результативності та розвитку підприємства.

У процесі фінансового планування встановлюється оптимальна пропорція між фінансовими і матеріальними ресурсами. У процесі складання проекту фінансового плану здійснюється критичний підхід до показників виробничого плану, виявляються і використовуються невраховані в них внутрішньогосподарські резерви, обґрунтовуються шляхи більш ефективного використання виробничої потужності підприємства, більш раціонального витрачання матеріальних ресурсів, підвищення якості продукції (робіт, послуг), розширення асортименту та розвитку нових напрямів діяльності. Разом із тим фінансове планування покликане визначити оптимальні пропорції у сфері фінансових відносин, тобто забезпечити раціональне співвідношення між обсягом, темпами зростання виробництва і фінансовими ресурсами підприємства, між бюджетними, власними та кредитними ресурсами, що спрямовуються на розширення виробництва. З огляду на зазначене, фінансовий план є документом, в якому відображаються фінансова стратегія і способи її реалізації, що забезпечує прибутковість, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а в цілому – збільшення доходів власника.

Фінансове планування націлене на виконання завдань господарської діяльності і дозволяє: виявити можливості отримання доходів від основної діяльності; оцінити достатність коштів для виконання поточних завдань; оцінити очікувану фінансову результативність (прибутковість); оцінити потребу в інвестиціях, в тому числі для подальшого розвитку; визначити суми готівкових надходжень і видатків та збалансувати їх.

Фінансове планування – це складний процес, що включає в себе такі етапи: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії підприємства; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язка і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів.

Сферою застосування фінансового планування є створення, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів на всіх етапах від виробництва до споживання валового внутрішнього продукту. Фінансове планування відображає вартісний бік економіки, тобто в його основі зосереджена грошова оцінка явищ і процесів економічного життя суспільства, що дає змогу визначити найефективніші варіанти фінансового забезпечення планових показників, завдань і передбачуваних заходів [3].

Призначенням фінансового планування є вирішення таких основних завдань: (1) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для його нормальної господарської діяльності, включаючи розширене відтворення основних засобів підприємства, формування обігових коштів, матеріальне стимулювання, забезпечення соціальних потреб працівників; (2) здійснення контролю за господарсько–фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів [3].

Метою статті є визначення сучасних методів та ключових факторів успішного функціонування системи фінансового планування на підприємстві в контексті управління фінансовими результатами.

Виклад основного матеріалу. Нині фінансове планування потребує використання нових принципів організації. Його зміст та форми суттєво змінюються у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами розвитку економіки і суспільства.

Система планування, що склалася в організаціях за останні роки, має низку серйозних недоліків, основними з яких є: затягнення процесу планування у часі; відсутність оцінки ефективності операційного важеля та запасу фінансової стійкості; переважання затратного механізму у ціноутворенні.

Успіх фінансового планування, безумовно, залежить від методів, які будуть обрані для цього процесу. Одним із сучасних методів фінансового планування у сфері ефективного управління витратами і прибутком є методика управління витратами за центрами фінансової відповідальності (ЦФВ), яка ґрунтується на класифікації витрат і виділенні методів планування і контролю для прийняття управлінських рішень [4]. Управління за центрами відповідальності є однією з підсистем, що забезпечують внутрішньофірмове управління. В рамках такої підсистеми можна оцінити внесок кожного підрозділу в кінцеві результати діяльності підприємства, децентралізувати управління витратами, а також здійснювати моніторинг процесу формування цих витрат на всіх рівнях управління, що в цілому істотно підвищуватиме економічну ефективність господарювання.

Центр фінансової відповідальності (ЦФВ) – структурний підрозділ або група підрозділів, які: здійснюють операції, кінцевою метою яких є оптимізація прибутку; здатні надавати безпосередній вплив на прибутковість; відповідають перед вищим керівництвом за реалізацію встановлених цілей і дотримання рівнів витрат в межах встановлених лімітів.

Мета системи управління за ЦФВ полягає у підвищенні ефективності управління підрозділами підприємства на основі узагальнення даних про витрати і фінансові результати діяльності кожного центру відповідальності з тим, щоб виникаючі відхилення можна було віднести на конкретного керівника.

Управління прибутком на основі організації ЦФВ безпосередньо стосується роботи внутрішніх структурних служб і

підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Мета застосування методики управління прибутком по ЦФВ – оцінка, прогнозування та досягнення оптимального обсягу прибутку, рентабельності та ефективності діяльності центрів фінансової відповідальності і підприємства в цілому. В науковій літературі виокремлюють такі етапи управління прибутком на основі організації ЦФВ:

1. Дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позицій їх впливу на окремі аспекти формування та використання прибутку.

2. Визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства.

3. Формування системи прав, обов'язків і міри відповідальності керівників структурних підрозділів, визначених як ЦФВ.

4. Розробка і доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань у формі поточних або капітальних бюджетів.

5. Забезпечення контролю за виконанням встановлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації (звітів), її аналізу і встановлення причин відхилень.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Застосування такої методики сприятиме отриманню вичерпної інформації про витрати і доходи по кожному центру відповідальності, при цьому в ході аналізу виявлятимуться ділянки, де найчастіше виникають відхилення, а також види продукції з низькою рентабельністю. Основу такого підходу становить аналіз структури постійних і змінних витрат, маржинального доходу і формування прибутку в цілому по підприємству. У свою чергу, прогнозування прибутку і рентабельності в залежності від зміни обсягів виробництва, цін на продукцію, величини змінних або постійних витрат стане основою для зміцнення фінансового стану підприємства, прийняття більш ефективних управлінських рішень для розвитку ділової активності та вдосконалення процесу виробництва національних підприємств.

Список використаних джерел

1. Колчина Н.В. Финансы предприятий // Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА. – 2003. – 447 с.

2. Вороб'їв Ю.Н. Фінансовий менеджмент // Ю.Н. Вороб'їв [навч. посібник] – Сімферополь: Таврія, 2007. – 640 с.

3. Татьянич Л.С. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання / Л.С. Татьянич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Бердянськ . – 2010. – №1(9). – С. 78–83.

4. Управление затратами и прибылью. Концепция финансового планирования в корпорациях [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://mirznanii.com/info/upravlenie–zatratami–i–pribylyu–kontseptsiya–finansovogo–planirovaniya–v–korporatsiyakh_237503

О.В. КОВАЛЬ,
аспірант, Хмельницький університет управління та права

Проблеми податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні

У статті розкрито недоліки податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні. Здійснено моніторинг його ефективності. Запропоновано шляхи вирішення проблем податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, а також удосконалення окремих норм Податкового кодексу України.

Ключові слова: *податок, податкове регулювання, суб'єкти індустрії програмної продукції, критерій ефективності, подвійне оподаткування.*

А.В. КОВАЛЬ,
аспирант, Хмельницкий университет управления и права

Проблемы налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции в Украине

В статье раскрыты недостатки налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции в Украине. Осуществлен мониторинг его эффективности. Предложены пути решения проблем налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции, а также совершенствования отдельных норм Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: *налог, налоговое регулирование, субъекты индустрии программной продукции, критерий эффективности, двойное налогообложение.*

O. KOVAL,
post–graduate student, Khmelnitsky University of management and law

Problems of tax regulation of the subjects of software product industry in Ukraine

The article reveals the shortcomings of the tax regulation of subjects of software industry in Ukraine. Monitored its effectiveness. Proposed solutions to the problems of tax regulation of subjects of software industry, as well as the improvement of certain norms of the tax code of Ukraine.

Keywords: *tax, tax regulation, subjects of software industry, the criterion of effectiveness, double taxation.*

 © О.В. КОВАЛЬ, 2016

Постановка проблеми. Досвід країн – світових лідерів у сфері індустрії програмної продукції свідчить про те, що вони вже давно усвідомили перспективи розвитку інноваційних продуктів, які можуть створюватися суб'єктами програмної індустрії, і що основною передумовою їх успішного розвитку є введення податкового стимулювання.

Проте в Україні заходи уряду щодо податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції мають ряд недоліків та стримують їхній розвиток, що і зумовило актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвиненою ринковою економікою приділяється велика увага проблемам податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції стану, виявлення його проблем та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Податкове регулювання суб'єктів програмної індустрії здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України, за яким суб'єкт індустрії програмної продукції, який є юридичною особою, може обрати одну з таких систем оподаткування:

– загальну систему оподаткування зі сплатою податку на прибуток;

– спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку.

У кожній із зазначених систем суб'єкт індустрії програмної продукції може бути зареєстрований платником ПДВ, а може таким і не бути. Щодо цього податку, то варто врахувати, що згідно з нормами п. 26–1 підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року операції з постачання програмної продукції звільнені від обкладення податком на додану вартість [7].

Проте відповідно до Узагальнюючої податкової консультації щодо особливостей оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання програмної продукції, затвердженої Наказом Міндоходів України від 07.10.2013 №536, звільненню від оподаткування ПДВ підлягають тільки ті операції з постачання ліцензованої програмної продукції, під час яких відбувається перехід права власності на програмну продукцію від постачальника до покупця згідно з договором про передання майнових прав інтелектуальної власності. При цьому не має значення кількість етапів постачання такої продукції від її виробника до останнього покупця (споживача). Важливим є те, що звільняються від оподаткування ПДВ не тільки операції з матеріального постачання програмної продукції, а також і з використанням мережі Інтернет, електронною поштою або іншими засобами передання інформації [11].

Реєстрація є обов'язковою (п. 181.1 ПКУ), якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, які підлягають оподаткуванню ПДВ, у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 000 000 грн. (без урахування ПДВ).

Причому контролери зараховують до оподатковуваних операцій для цілей реєстрації платниками ПДВ операції, які підлягають оподаткуванню за основною ставкою ПДВ (20%), ставкою 7%, нульовою ставкою ПДВ і звільнені (умовно звільнені) від оподаткування ПДВ.

Тобто з метою розрахунку граничного обсягу операцій враховують також операції, звільнені від ПДВ, у тому числі на підставі п. 261 підр. 2 розд. XX ПКУ. При цьому не беруть до уваги операції, які не є об'єктом оподаткування ПДВ, зокрема роялті, виплачувані у грошовій формі (пп. 196.1.6 ПКУ) [3].

Загалом, суб'єкти індустрії програмної продукції (близько 85%) обирають спрощену систему оподаткування – єдиний податок.

Застосування спрощеної системи оподаткування як спеціального податкового режиму має позитивні моменти, серед яких:

– простота нарахування єдиного податку;

– спрощене ведення обліку та відносна простота заповнення звітності;

– звільнення від сплати деяких податків та обов'язкових платежів;

– можливість бути платником ПДВ за власним бажанням.

Основною умовою використання спрощеної системи оподаткування є відповідність ряду вимог, що стосуються дотримання граничного розміру річного доходу, використання обмеженої кількості найманих працівників, виду діяльності тощо.

Останнім часом спрощена система оподаткування, обліку та звітності, якою передбачено сплату єдиного податку, значно змінилася.

Так, з прийняттям ПКУ у розд. XIV «Спеціальні податкові режими» виключено главу 1, якою передбачено скорочення переліку видів діяльності для спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Водночас відповідно до п. 8 «Особливості справляння єдиного податку та фіксованого податку» розд. XX «Перехідні положення» з 1 січня 2011 року до внесення змін до розд. XIV ПКУ чинним був Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» з урахуванням вимог чинного законодавства, зокрема й у частині сплати єдиного соціального внеску [8].

З січня 2012 року всі основні норми щодо законодавчого врегулювання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності сконцентровані в гл. 1 розд. XIV ПКУ [7].

Застосовувати спрощену систему оподаткування може будь–який платник податків, який відповідає критеріям, що встановлені гл. 1 розд. XIV ПКУ. До внесення змін до гл. 1 розд. XIV ПКУ платники єдиного податку ділилися на дві групи. Зі змінами ПКУ у 2012 році кількість останніх збільшилась до шести груп. На практиці суб'єкти індустрії програмної продукції частіше обирали другу чи третю групи, граничний розмір доходу за якими становив 1 млн. грн. та 3 млн. грн. відповідно [7]. У 2014 році внаслідок грудневих новацій ПКУ спрощена система оподаткування зазнала чергових змін. Так, згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів Укра–

їни щодо податкової реформи» [9] оптимізовано кількість груп платників податків з 6 до 4; збільшено обсяги граничного розміру доходів до 3 млн. грн. для першої групи платників, до 1,5 млн. – для другої (раніше – 1 млн. грн.) і до 20 млн. – для третьої груп.

З 07.01. 2016 набрали чинності нові зміни до ПКУ, в тому числі і до спрощеної системи оподаткування.

Порівняльна характеристика II і III груп єдиного податку з урахуванням внесених змін до ПКУ представлено в табл.

На нашу думку, до недоліків спрощеної системи оподаткування можна віднести:

– обмеження по видах діяльності;

– обмеження по отриманому прибутку;

– обмеження які стосуються кількості найманих працівників;

– негативні нюанси роботи фізичних осіб підприємців з юридичними особами що перебувають на загальній системі оподаткування;

– розмір податку платників другої групи не залежать від результатів діяльності.

Що стосується податку на прибуток підприємства, то ще у 2012 році з метою розвитку індустрії програмної продукції в Україні для суб'єктів господарювання цієї сфери Законом України від 05.07.2012 №5091–VI «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» з 01.01.2013 було запроваджено спеціальні пільги з оподаткування прибутку [10].

Суб'єкти господарювання, які відповідали критеріям, визначеним у пункті 15 підрозділу 10 розділу XX ПКУ, та одержали свідоцтво про їх реєстрацію як суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливі умови оподаткування, мали право на застосування пільгової ставки податку на прибуток у розмірі 5% строком до 01.01.2023 (2008–2010 роки – 25%, 2011 рік – 23%, 2012 рік – 21%).

У новій редакції абзацу 5 п. 10 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу України дана пільга з 1 січня 2015 року припинила свою дію. Так само пункт 15 підрозділу 10 розділу XX «Особливості оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» був у повній редакції виключений з ПКУ.

З 2015 року суб'єкти індустрії програмної продукції оподатковуються за ставкою 18% (п. 136.1 ПКУ).

При цьому можливі два варіанти розрахунків об'єкта оподаткування:

– з коригуванням (збільшенням або зменшенням) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III ПКУ;

– без коригування фінрезультату на суму всіх різниць, зазначених у розділі III ПКУ. Цей варіант можуть обрати платники податків, у яких річний дохід від будь–якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн. грн. При цьому слід поставити позначку про непроведення коригувань у спеціальному полі в декларації з податку на прибуток підприємств за формою, затвердженою наказом МФУ від 20.10.2015 №897.

Таким чином, норми розд. III ПКУ не надають платникам податків, у тому числі суб'єктам, будь–яких обмежень чи преференцій щодо формування податкових зобов'язань.

Отже, вважаємо, що питання оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції за цим податком залишається недостатньо врегульованим, адже вітчизняне законодавство не враховує повною мірою особливості цього сегменту економіки. Як наслідок, бюджет держави недоотримує значну кількість надходжень від нього.

Водночас податок на прибуток підприємств і єдиний податок не є основними витратами суб'єктів індустрії програмної продукції.

Як правило, витрати на заробітну плату становлять найсуттєвішу статтю витрат українських IT–компаній (до 50% від загального обсягу витрат компанії) [6]. Податок на заробітну плату складається з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний соціаль-

Порівняльна характеристика II і III груп єдиного податку

Критерії	II група	III група
Надання послуг	Фіз. особам і юрид. особам платникам єдиного податку, населенню	Фізичним та юридичним особам на будь–якій системі оподаткування
Граничний річний дохід	1500000 грн.	5000000 грн.
Максимальне число найманих працівників	10	Необмежено
Ставка податку	20% від мінімальної заробітної плати	3% зі сплатою ПДВ, 5% без сплати ПДВ
Види господарської діяльності	1) виробництво та / або продаж товарів; 2) надання послуг єдиноподатникам та / або населенню, крім посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК009: 2005), а також здійснення діяльності з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння; 3) діяльність у сфері ресторанного господарства (п. 2 п.п. 291.4 ПКУ)	Будь–які види діяльності, крім заборонених для єдиноподатників (п. 3 п.п. 291.4 ПКУ)
Звітний період	Календарний рік	Календарний квартал

Джерело: складено автором на основі [7].

ний внесок), що починаючи з 1 січня 2016 року становить 22% (з 2011 року – 34,7%) і податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), що встановлено на рівні 18% (2014 рік – 17%, 2015 рік – 20%). Податкова база для єдиного соціального внеску обмежується сумою у розмірі приблизно 34 500 грн. (приблизно $1300 станом на лютий 2016 року). Також тимчасово було запроваджено загальнодержавний військовий збір у розмірі 1,5%, який стягується з усіх виплат заробітної плати. Військовий збір застосовується до валової суми, на яку не було встановлено верхньої межі.

Суб'єкти індустрії програмної продукції, щоб не сплачувати такі високі податки з заробітної плати, як ПДФО, єдиний соціальний внесок, військовий збір, замість того, щоб оформляти трудовий договір з фізичною особою, укладають контракт з приватними підприємцями (ФОП). Деякі суб'єкти, щоб не викликати підозри у податківців, – частину співробітників офіційно працевлаштовують, решту – реєструють як підприємців.

Розглянемо можливі схеми оптимізації трудових взаємин, які застосовують суб'єкти індустрії програмної продукції [5]:

1. Укладаються договори з програмістами як з фізичними особами підприємцями. ФОП укладають контракти безпосередньо з нерезидентом–замовником; українська компанія отримує кошти від нерезидента–замовника і розподіляє далі підприємцям.

Тут можливі два варіанти роботи:

1) фізична особа–підприємець укладає безпосередньо договір з нерезидентом–замовником і від нього ж отримує винагороду після виконання послуг. З отриманого доходу підприємець повинен сплатити податки:

– 5% єдиного податку;

– єдиний соціальний внесок – 22% від мінімальної зарплати;

2) все податкове навантаження падає на компанію. Основним недоліком цього варіанту є те, що вона повинна організувати бухгалтерський облік для даних підприємців і сплатити за них необхідні податки. Як правило, бухгалтерський облік веде або бухгалтер, який знаходиться у штаті, або аутсорсингова бухгалтерська компанія. При штатному бухгалтері, коли вся документація ведеться і зберігається в офісі, є можливість, що при перевірці податківців відносини між компанією та ФОП можуть визнати трудовими з витікаючими податковими і соціальними наслідками (нарахування штрафів). Саме тому кращий варіант – це послуги аутсорсингової бухгалтерської компанії.

2. Працевлаштовують офіційно всіх програмістів, а це означає, що:

– з кожним потрібно укласти трудовий договір;

– повідомити податкову про прийнятих працівників;

– вести кадровий та бухгалтерський облік (розрахунок ЗП, лікарняних, табеля обліку робочого часу);

– сплачувати податки – ЄСВ, ПДФО, військовий збір;

– подавати щомісячну звітність по найманим працівникам.

3. Основні співробітники, у тому числі технічні, працюють за трудовими договорами. Програмісти працюють за контрактами.

Дана схема поєднує в собі дві попередні. У цьому випадку трудові договори укладаються з базовими співробітниками, а вже з додатковим складом укладається контракт на надання підприємницьких послуг.

4. Укладають договір з компанією, яка надає послуги оренди співробітників – аутстаффінг.

Аутстаффінг персоналу як один з ефективних способів мінімізації витрат підприємства, зокрема за рахунок податкової оптимізації, набуває все більшої популярності серед різного типу компаній. Під аутстаффінгом персоналу мається на увазі вивід за штат підприємства працівників та оформлення їх у штаті спеціалізованої компанії–аутстаффера.

У кожній зі схем, крім №4, існує податкове навантаження, яке нівелювати повністю не вдасться.

З перенесенням фінансових операцій до мережі Інтернет виникла додаткова можливість приховувати отримані доходи. Специфіка індустрії програмної продукції дає можливість її суб'єктам здійснювати господарську діяльність без державної реєстрації та постановки на податковий облік і таким чином ухилятися від оподаткування. Незважаючи на те що уникнення реєстрації є протизаконним, значна кількість суб'єктів індустрії програмної продукції порушують законодавство, наприклад, створюючи фірми–одноденки, імовірність виявлення яких потребує певних зусиль і часу [1, с. 223].

Окрім цього, віртуальний характер діяльності суб'єктів індустрії програмної продукції дозволяє реєструвати діяльність на території будь–якої держави з вигіднішими ставками податків. Такими країнами, зокрема, є офшорні юрисдикції. На сьогодні все більше компаній, особливо тих, що формуються у цій сфері, віддають перевагу веденню фінансових операцій у юрисдикціях із найбільш прийнятним оподаткуванням.

Офшорними юрисдикціями, що активно змагаються за звання центрів індустрії програмної продукції та інтенсивно розвивають телекомунікаційну інфраструктуру, є Мальта, Мадейра, Гонконг, Ірландія, Кайманові острови та інші [4]. Вони пропонують розміщувати на своїй території не лише веб–сервер, а й офіс та персонал. Утім відповідно до ст. 141 п. 141.4.9 ПКУ не підлягають зарахуванню у зменшення податкових зобов'язань такі податки, сплачені в інших країнах: податок на капітал (майно) і приріст капіталу; поштові податки; податки на реалізацію (продаж); інші непрямі податки незалежно від того, підпадають вони під категорію прибуткових податків чи оподатковуються окремими податками згідно із законодавством іноземних держав [7]. Тому якщо суб'єкт індустрії програмної продукції здійснює діяльність на території США, де існує штатний податок з продажу, то суми сплаченого ним податку на прибуток не будуть зараховані в Україні. Останнє негативно відображається на їхній діяльності і вони змушені приховувати доходи від сплати податку на прибуток в Україні.

На нашу думку, аналіз податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції має містити компоненти комплексного порівняльного аналізу. Зокрема, доцільно використовувати критерій ефективності податкового регулювання, вибір якого обґрунтований наявністю достовірної статистичної інформації.

За допомогою нього можна оцінити та візуалізувати зміни у податковому регулюванні та реакцію на ці зміни індустрії програмної продукції. В цілому широке застосування критерій ефективності набув у діагностиці податкової системи країни, для розрахунку якого використовують таку нерівність:

$$\Delta ПН > \Delta ВВП, \quad (2.1)$$

де $\Delta ПН$ – темпи зростання податкових надходжень;

Динаміка зміни критерію ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, 2008–2014 роки

Джерело: розраховано автором.

ΔВВП – темпи зростання ВВП з урахуванням інфляційних змін [2, с. 16].

Вважаємо, що для проектування його властивостей на індустрію програмної продукції, нерівність (2.1) доцільно буде корегувати таким чином:

$$\Delta ПНіпп > \Delta ЧіппВВП, \quad (2.2)$$

де ΔПНіпп – темпи зростання податкових надходжень від індустрії програмної продукції;

ΔЧіппВВП – темпи зростання частки індустрії програмної продукції у ВВП.

Отже, безпосереднє значення критерію ефективності податкового регулювання рекомендуємо розраховувати за формулою:

$$Кеф = \Delta ПНіпп - \Delta ЧіппВВП, \quad (2.3)$$

де Кеф – критерій ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції.

Ефективність податного регулювання залежить від значення цього критерію, зокрема, якщо:

– Кеф > 0, то існуюче податкове регулювання можна вважати ефективним;

– Кеф > 1 (за умови, що критерій набуває такого значення протягом тривалого часу), то тим ефективнішими та дієвішими є інструменти податкового регулювання, які вдало поєднуються з продуктивною роботою контролюючих органів щодо адміністрування податків та податкового регулювання [12, с. 75];

– Кеф < 0, то спостерігається зворотній негативний ефект та слід зважити на інструменти податкового регулювання з метою оптимізації сукупного податкового навантаження на суб'єкт оподаткування. Окрім того, це свідчить про виведення коштів у тіньовий оборот. Відмітимо, що чим нижчим є це значення, тим критичнішим є стан тінізації економічної діяльності в індустрії програмної продукції.

Проведений нами моніторинг ефективності податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції за період 2008–2014 років (див. рис.) показав, що у досліджуваному періоді така критична ситуація спостерігалась неодноразово:

– протягом 2008–2009 років, що пояснюється світовою фінансово-економічною кризою;

– у 2014 році така ситуація спродукована об'єктивними умовами – розгортанням військових подій на Сході України, коливанням обмінного курсу національної валюти, низькою привабливістю інвестиційного та підприємницького ринку.

Висновки

Отже, проведене дослідження свідчить, що основними проблемами податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні є:

– недосконалість податкового законодавства;

– визначення податкової юрисдикції та платника податків;

– вибір оптимальної системи оподаткування;

– податковий контроль;

– можливість виникнення подвійного оподаткування

Вважаємо, що діюча система податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції потребує удосконалення через формування і реалізацію зваженої податкової політики та відповідного законодавчого забезпечення з урахуванням особливостей цього виду діяльності, а саме:

– перегляд та внесення змін у нормативні правові акти, що регулюють відносини у сфері індустрії програмної продукції, скасування неефективних або суперечних нормативних правових актів (або їх окремих положень);

– розробку та прийняття нових актів у сфері програмної продукції;

– створення більш сприятливих умов оподаткування шляхом запровадження економічних стимулів з наступним моніторингом їх економічного ефекту;

– створення відкритої онлайнової бази даних вітчизняних виробників програмної продукції та загальнодержавного банку замовлень на її розробку;

– збереження для суб'єктів експортного сектору індустрії програмної продукції можливості наймати працівників за контрактами на єдиному податку та на основі трудових відносин тощо.

Список використаних джерел

1. Адміністрування як фактор фіскальної та регуляторної ефективності оподаткування: [монографія] / авторський колектив, за заг. ред. д.е.н., проф. В.Л. Андрущенка. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – 332 с. – С. 222–232.

2. Виклюк М.І. Діагностика сучасного стану індикаторів розвитку податкової системи України / М.І.Виклюк, Ю.Є. Мостіпан // Фінансовий простір. – 2013. – №3. – С. 14–21.

3. Карпова В. ІТ-індустрія: вибір системи оподаткування / Карпова В. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bz.ligazakon.ua/ua/ magazine_article/BZ008757

4. Коваленко Ю.М. Мінімізація податкових зобов'язань за здійснення операцій у сфері електронної комерції / Ю.М. Коваленко, Н.М. Борейко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – №3 (50). – 2010. – С. 70–76.

5. Особливості ведення обліку та оптимізації ІТ компанії в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.buhuslugi.com.ua/ua/ publikatsiji/644-osoblivosti-vedennya-obliku-ta-optimizatsiji-it-kompaniji-v-ukrajini.html

6. Податкове законодавство України у сфері надання ІТ-послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/tax/articles/it-ukraine.html

7. Податковий кодекс України: ВР України від 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show /2755–17

8. Податковий кодекс. Огляд основних положень // Справочник экономиста [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.liga.ua

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71–VIII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ЛІГА:ЗАКОН www.liga.net

10. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції: Закон України від 05.07.2012 №5091–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125091.html

11. Про затвердження Узагальнюючої податкової консультація щодо особливостей оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання програмної продукції: Наказ Міндоходів України від 07.10.2013 №536 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://sta–sumy.gov.ua/zakonodavstvo /podatkove–zakonodavstvo/uzagalnyuyuchi–podatkovi–konsultatsii/62851.htm

12. Сідельнікова Л.П. Прагматизм формування податкової компоненти бюджетних ресурсів держави / Л.П. Сідельнікова // Науковий вісник Херсонського державного університету . – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 73–76.

УДК 332.28

Л.Л. КОЛЬОСА,
здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Формування земельної ренти та особливості її перерозподілу в аграрній сфері

У статті розглянуто питання формування земельної ренти при сільськогосподарському землекористуванні. Проаналізовані особливості її перерозподілу в аграрній сфері. Запропоновані напрями вирішення існуючих проблем щодо розподілу земельної ренти в умовах сучасного орендного сільськогосподарського землекористування України.

Ключові слова: *земельні ділянки, земельна рента, оренда, землекористування, сільське господарство.*

Л.Л. КОЛЬОСА,
соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Формирование земельной ренты и особенности ее перераспределения в аграрной сфере

В статье рассмотрены вопросы формирования земельной ренты при сельскохозяйственном землепользовании. Проанализированы особенности ее перераспределения в аграрной сфере. Предложены направления решения существующих проблем по распределению земельной ренты в условиях современного арендного сельскохозяйственного землепользования Украины.

Ключевые слова: *земельные участки, земельная рента, аренда, землепользования, сельское хозяйство.*

L. KOLOSA,
aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Land rent formation and features of its distribution in agriculture

In this article the issues of formation of ground–rent with agricultural land use are discussed. The features of its redistribution in the agricultural sector. The ways of solving the existing problems on the distribution of land rent in today's lease of agricultural land in Ukraine are proposed.

Keywords: *land plots, land rent, rent, land use, agriculture.*

Постановка проблеми. Теорія природної, зокрема земельної, ренти є найважливішим елементом економічної теорії. Велику увагу економічна теорія приділяє земельній ренті в сільському господарстві. Земельна рента в сільському господарстві за своїм походженням має важливу особливість: продукт, джерело ренти утворюється в сільському господарстві в результаті прикладеної праці, а в ряді інших галузей, які дають земельну ренту, він вже утворився і праця додається лише для його вилучення.

Важливою проблемою, яка постає перед сучасною землевпорядною наукою, є концентрація земельної ренти у великих землекористувачів (агрохолдингів) без врахування інтересів дрібних і середніх власників земельних ділянок у селах України. Фактично вся земельна рента в аграрній сфері дістається латифундистам і позбавляє власників земельних ділянок мати реальний дохід від землі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питання формування і перерозподілу земельної ренти займалися багато науковців як вітчизняних – Б. Данилишин, Д. Добряк, В. Заяць, А. Мартин, Ю. Палеха, так і зарубіжних – Д. Рікардо, В. Петті, А. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон, але окремі питання перерозподілу земельної ренти в аграрній сфері потребують подальшого вивчення й аналізу.

Метою статті є розгляд питання формування земельної ренти при сільськогосподарському землекористуванні. Проведення аналізу особливостей її перерозподілу в аграрній сфері. Приведення напрямів вирішення існуючих проблем щодо розподілу земельної ренти в умовах сучасному орендного сільськогосподарського землекористуванні України.

Виклад основного матеріалу. Окремі елементи теорії земельної ренти стали розроблятися в період XVII–XVIII ст. Фундаментально теорія земельної ренти була розроблена пред–

© Л.Л. КОЛЬОСА, 2016

ставниками класичної школи в період становлення і розвитку капіталізму. У представників політичної економії проблема ренти, і перш за все земельної, висувається на одне з перших місць.

Ранніми представниками класичної економічної теорії земельна рента розглядалася двояко. Два підходи до розгляду ренти (з одного боку, як до орендної плати за землю, а з іншого – як додаткового доходу, що виникає при використанні землі, причому незалежно від передачі її в оренду) мають місце в дослідженнях А. Сміта і Д. Рікардо.

Адам Сміт вважав, що земельна рента – це елемент монополії – приватної власності на землю. Він визначав ренту як творіння природи, яке залишається за вирахуванням всього, що є творінням людини. А. Сміт відзначав, що «...рента, розглядається як плата за користування землею, є найвища сума, яку в змозі сплатити орендар при даній якості землі» [6].

Шотландський вчений Д. Рікардо вважав, що до приватної власності на землю земельної ренти не існувало, земля була «даром природи». Він стверджував, що рента утворюється тоді, коли земля є власністю власника.

На його думку, «...рента – це та частка продукту землі, яка сплачується землевласнику за користування первісними і нерушимими силами ґрунту » [5]. Вона утворюється відповідно до закону вартості, утворюється працею, а не є продуктом природи. Її не слід поєднувати з прибутком і відсотком на капітал. Єдиною підставою для отримання ренти є власність на землю. Землевласник не бере участі в процесі виробництва, але як власник він бере участь в привласненні продукту праці. Д. Рікардо правильно визначив її величину, як різницю між вартістю продуктів сільського господарства на гірших ділянках і їх вартістю на кращих ділянках. Із розвитком суспільства, по Рікардо, земельна рента буде зростати внаслідок зростання цін на продукцію, і розширення виробництва в сільському господарстві обов'язково пов'язано з переходом від обробки кращих земель до гірших.

Він визнавав «закон спадаючої родючості ґрунту». Звісно ж, що перераховані положення є спірними. Нерозуміння дії закону вартості при капіталізмі привело Рікардо до заперечення абсолютної земельної ренти.

При всіх очевидних досягненнях класиків буржуазної політичної економії XVIII–XIX ст. в області рентних відносин їм не вдалося уникнути помилок. По–перше, виходячи з припущення дії в сільському господарстві закону спадаючої родючості ґрунту і тому обов'язкового переходу у міру зростання попиту на сільськогосподарську продукцію до обробки все більш неродючих земель не вийшов всебічний кількісний аналіз диференціальної ренти. По–друге, твердження про існування тотожності ціни витрат і вартості продукту, виробленого на відносно гірших ділянках землі, позбавила змоги визначити дійсне джерело утворення абсолютної ренти.

Вітчизняний вчений економіст В.М. Заяць [2] у своїх дослідженнях провів досить ґрунтовний аналіз утворення земельної ренти в сільському господарстві. Варто виділити такі його позиції.

У процесі аналізу джерела формування земельної ренти враховуються імпліцитно та можуть бути представлені як результат впливу притаманних окремим ділянкам факторів урожайності, місця розташування і загального суспільного інтересу до поточного та потенційного їх використання, зумовленого економічними потребами [1, 2].

Отже, вплив інституцій на активність ринкового обороту прав на землю втілюється в можливостях отримання та перерозподілу її факторного внеску у нормальному валовому доході користувача. Якщо такий внесок здатен покрити витрати переходу прав власності на неї, проявляється конкурентний інтерес користувачів до її сільськогосподарського використання. І навпаки – інституційні обмеження щодо реалізації та ринкового обороту прав на землю здатні негативно впливати на дохідність землі й зумовити відносне падіння інтересу учасників ринку до її передбаченого використання. Це є причиною того, що економісти підкреслюють рентний характер земельних відносин. Як індикатор привабливості того чи іншого використання землі умови формування та розподілу її факторного внеску (земельної ренти) виступають головним чинником інтересу щодо неї з боку власників та користувачів.

Можливе рішення власника про самостійну реалізацію такого інтересу (з отриманням ним всього факторного внеску землі, за виключенням його оподаткування), передачу її у користування (з отриманням тієї чи іншої його частки на договірних засадах), чи продаж права власності на земельну ділянку, залежить від соціально–економічних умов, можливостей і пріоритетів самого власника, що включають доступність виробничих ресурсів, а також його здатність і бажання здійснювати самостійну виробничу діяльність.

Величина умовного, віднесеного на землю факторного доходу є похідною від ринкової вартості сільськогосподарської продукції та продуктивності землі, доступності для землекористувача мобільних факторів виробництва (праці, капіталу та підприємництва), або ж самої землі для власників таких факторів.

Таким чином, загальний факторний дохід землі (imputed rent), який економічна теорія традиційно визначала як земельну ренту можна розглядати як найвищий прийнятний за даних умов рівень оплати за використання землі, її внесок у цінність товару, визначену кон'юнктурою споживчих ринків та ринків антропогенних факторів виробництва. А. Маршал вважав його економічним джерелом реальних доходів суб'єктів ринку землі, що може розглядатися як уособлення інтегрованого інтересу до її використання [3]. У зв'язку з цим зрозумілим є застереження, що для цілей розрахунку земельної ренти будь–які платежі за землю не включаються до виробничих витрат.

За наявності інституційних умов (подільність та передаваність прав), палітра повноважень щодо земельної ділянки може бути дуже широкою й відповідна сепарація загального факторного доходу дати можливість оцінювати кожне з них як окремий об'єкт відповідного субринку землі. Подільність повного права зумовлює сепарацію єдиною грошового потоку й, відповідно, впливає на значення ставок дисконтування часткових прав.

Отже, земельна рента – це частина продукту землеробства, що може бути віднесена на землю (ділянку) за даних соціально–економічних умов її використання типовим для галузі землекористувачем. Можливість використання ділянки в інших галузях призводить до порівняння учасниками ринку галузевих (альтернативних) показників внеску землі при прийнятті ними рішення про відповідне позиціонування своїх повноважень на ринку.

Розуміння земельної ренти як доходу, що сплачується власникові після відшкодування витрат виробництва й збуту та покриття нормального для даної місцевості прибутку виробника, домінувало ще задовго до А. Сміта й практично

не викликало дискусій в процесі розвитку економічної теорії (зокрема К. Менгер зауважував, що теорія земельної ренти, як складова економічної теорії, порівняно мало суперечить явищам реального життя.

Як приклад можна навести робота В. Петті. У своєму трактаті «Про податки і збори» він виступає переконаним прихильником заходів щодо зміцнення прав власності й прямо пов'язує їх наслідки з ціною землі. Приймаючи, що вартість землі приблизно дорівнює сумі річних рент протягом природної тривалості життя трьох поколінь (двадцять один рік), він зауважує, що таким буде «...число річних рент там, де права власності міцні та де є моральна впевненість у можливості користування купленою нерухомістю...». Таким чином, Петті є прямим попередником неокласиків в їх наполяганнях, що еластичність ринків землі забезпечується чітким визначенням (специфікацією) та надійним захистом прав власності на землю [4].

«Таємничу природу грошової ренти» він пояснює тим, що рента – це вартість залишку отриманого продукту рослинництва: «Якщо він [фермер] від урожаю відніме зерно, використане для посіву, а також все те, що він спожив і віддав іншим в обмін на одяг й для задоволення своїх природних і інших потреб, то залишок хліба становить природну й істинну земельну ренту цього року; середнє її значення за сім років або, вірніше, за ряд років, протягом якого недороди чергуються із урожаєм, дасть звичну ренту у вигляді хлібного зерна».

Факторами зростання величини доходу від землі Петті вважає попит на сільськогосподарську продукцію: «Як сильний попит на гроші підвищує відсоток, так сильний попит на хліб підвищує його ціну, а тому й ренту із землі, на якій росте хліб і в кінцевому підсумку, ціну самої землі». Зростання попиту на продукцію зумовлює прикладання зусиль щодо збільшення їх продуктивності та відповідне зростання земельної ренти залежно від перевищення зростаючого доходу над зростаючим прикладанням праці (до якої він відносить також вдосконалення технології, тобто капітал). Факторами, в яких реалізується взаємозалежність попиту на продукцію та земельної ренти, він визначає місце розташування земель та відповідний рівень витрат реалізації [4].

«Рента, розглянута як плата за користування землею, природно, представляє собою найвищу суму, яку в стані сплатити орендар при даній якості землі. Встановлюючи умови договору, землевласник прагне залишити орендареві лише таку частку продукту, яка достатня для відшкодування капіталу, затрачуваного ним на насіння, на оплату праці, купівлю й утримання худоби, а також іншого сільськогосподарського інвентарю й для отримання звичайного в даній місцевості прибутку на вкладений у сільське господарство капітал». Як бачимо, за виключенням критичних зауважень щодо землевласника, таке визначення мало чим відрізняється від поглядів В. Петті [4].

Значний внесок у розвиток теорії земельної ренти зробив німецький економіст К. Маркс. Його теорія земельної ренти базувалася на досягненнях класиків буржуазної політичної економії і з'явилася вершиною в дослідженні капіталістичних рентних відносин на основі трудової теорії вартості.

Теорія маржиналізму пояснює ренту від володіння землею як похідну від її загальної продуктивності, рівень якої зумовлює готовність виробника оплачувати пасивні виробничі послуги землі. Така готовність залежить від цін попиту на сільськогосподарську продукцію та необхідних витрат (включаючи прибуток виробника) на її виробництво та збут.

Таким чином, продуктивність землі розглядається не в агротехнічному, а в економічному сенсі – як її факторний внесок, обумовлений кон'юнктурою ринків продукції й комплементарних виробничих ресурсів. При цьому рента диференціюється залежно від родючості землі та її місця розташування, а її залишковий характер зумовлений неможливістю перемістити землю до ринків, що пред'являють вищий попит на неї; збільшити пропозицію землі в силу її не відтворюваності; необмежено нарощувати продуктивність використання землі поблизу привабливих ринків збуту продукції землеробства.

Узагальнивши вище викладене, можна констатувати, що еволюція уявлень вчених про земельну ренту йшла в основному за такими напрямами:

– розвиток теорії диференціальної ренти на основі ідеї спадаючої родючості землі, відкриття безлічі різноманітних видів диференціальних рент, в тому числі при використанні праці і капіталу;

– пояснення виникнення ренти на основі цінності, рідкості, співвідношення попиту і пропозиції;

– відкриття абсолютної ренти спочатку на гірших земельних ділянках, а потім і на кращих, відкриття абсолютної ренти в короткостроковому періоді при використанні капіталу, визначення абсолютної ренти як диференціальної ренти мінімального розміру;

– розвиток ідей конфіскації земельної ренти, реанімація пропозицій фізіократів використовувати єдиний податок, критика пропозицій конфіскації ренти, відстоювання і популяризація цих пропозицій;

– розвиток ідей централізації економіки, колективізму і соціалізму, класової боротьби на основі теорії ренти;

– застосування теорії ренти на практиці, як в централізованій, так і в ринковій економіці.

У сучасній змішаній економіці розвинутих країн рента виступає у вигляді економічної ренти – ціни, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких суворо обмежена. Економічна рента існує у формі чистої економічної ренти і диференціальної ренти.

Висновки

Важливим чинником на шляху до вирішення представленої наукової проблеми є раціональний перерозподіл земельної ренти в аграрній сфері між всіма суб'єктами земельних відносин.

Таким чином, земельна рента в аграрній сфері залежить від багатьох факторів. Велику роль відіграють природно–кліматичні чинники. На нашу думку, особливо важливо враховувати інтереси кожної із сторін (землевласник–землекористувач–держава) в питані перерозподілу земельної ренти, що сприятиме створенню ефективного (дбайливого) селянина–господаря своєї земельної власності.

Список використаних джерел

1. Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 3.

2. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія / В.М. Заяць. – К.: ННЦ ІАЕ, 2001. – 390 с.

3. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.

4. Петти В. Трактат о налогах и сборах. – М.: Эконов–Ключ, 1993.

5. Рикардо Д. Начала политической экономики и податного обложения. – М., 1935. – С. 33.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1992. – С. 272, 293–309, 573.

УДК: 658:005.412:621(477)

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,
аспірант кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет

Методика оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування

Стаття присвячена розгляду питань щодо забезпечення та поліпшення розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування. Узагальнено основні теоретичні засади та методичні підходи до забезпечення розвитку економічної безпеки. Удосконалено методичний підхід щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та здійснено аналіз впливу зазначених показників на суму чистого прибутку підприємств машинобудування. Проаналізовано та досліджено можливість використання удосконаленого методичного підходу на підприємствах машинобудування. Запропоновані рекомендації та напрями покращення фінансової діяльності, безпечності розвитку підприємств машинобудування.

Ключові слова: *підприємства машинобудування, розвиток економічної безпеки, регресійний аналіз, кореляційна матриця, показники розвитку економічної безпеки.*

Е.В. ЛЯСКОВЕЦ,
аспирант кафедры финансов и кредита, Запорожский национальный университет

Методика оценки и анализа основных показателей развития экономической безопасности предприятий машиностроения

Статья посвящена рассмотрению вопросов обеспечения и улучшения развития экономической безопасности предприятий машиностроения. Обобщены основные теоретические принципы и методические подходы к обеспечению развития экономической безопасности. Усовершенствован методический подход к оценке основных показателей развития экономической безопасности и осуществлен анализ влияния указанных показателей на сумму чистой прибыли предприятий машиностроения. Проанализирована и исследована возможность использования усовершенствованного методического подхода на предприятиях машиностроения. Предложены рекомендации и направления улучшения финансовой деятельности, безопасности развития предприятий машиностроения.

Ключевые слова: *предприятия машиностроения, развитие экономической безопасности, регрессионный анализ, корреляционная матрица, показатели развития экономической безопасности.*

E. LYASKOVETS,
postgraduate student of the Department of Finance and Credit, Zaporizhzhya National University

Methods of assessment and analysis of the main indicators of the economic safety of the enterprises of mechanical engineering

The article is devoted to consideration of issues of ensuring and improving the development of economic safety of the enterprises of mechanical engineering. Summarizes the basic theoretical principles and methodological approaches to the development of economic security. Methodical approach to assessment of the main indicators of development economic security and the analysis of the impact of these parameters on the amount of the net profit of the enterprises of mechanical engineering. Analyzed and investigated the possibility of using an improved methodological approach for engineering enterprises. The recommendations and directions of improvement of financial activities, security development engineering enterprises.

Keywords: *enterprise engineering, development of economic security, regression analysis, correlation matrix, development indicators of economic security.*

Постановка проблеми. На сьогодні функціонування підприємств машинобудування відбувається за складних умов та під постійним впливом загроз ринкового середовища. Зокрема, діяльність підприємств поступово погіршується та більшість з них є збитковими. Дана обставина пояснюється відсутністю будь–якої підтримки з боку владних структур, нестабільністю ринкової економіки, постійним зростанням цін, коливанням курсу валюти, значним податковим тиском, зменшенням суми інвестицій та замовлень з–за кордону. Все перелічене зумовлює зменшення обсягу виробництва та продажу, скорочення штату працівників, зменшення фонду оплати праці, зростання позикового капіталу та збитковість діяльності. Варто наголосити, що дослідження питання щодо оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування є актуальним і тому заслуговує на увагу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку економічної безпеки, основні показники та рівень економічної безпеки, загрози ринкового середовища на підприємствах ґрунтовно розглянуто у працях таких вчених: Л.А. Бехтер [1], І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук [2], І.В. Репешко [6], О.І. Судакова [9], Т.О. Муренко [5], Г.Л. Лещук [4], Т.В. Сак [8], І.В. Венглюк [3]. Безперечно досліджень щодо забезпечення розвитку економічної безпеки проведено багато, але існуючі методичні підходи не визначають основні показники розвитку економічної безпеки та їх значення у прогнозуванні діяльності саме підприємств машинобудування.

 © О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ, 2016

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних засад та методичних підходів до забезпечення розвитку економічної безпеки, удосконалення методичного підходу щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування, розробка шляхів покращення фінансової діяльності, безпечності розвитку.

Виклад основного матеріалу. При визначенні рівня розвитку економічної безпеки необхідно враховувати сильні та слабкі сторони, можливості і загрози, процес виробництва та збуту продукції, оцінювати ефективність управлінських рішень керівництва. Варто відзначити, що на більшості підприємств машинобудування не звертають значної уваги і не здійснюють прогнозування розвитку економічної безпеки та, відповідно, відсутні заходи, методи захисту від негативного впливу чинників зовнішнього середовища.

Серед вчених, які досліджували питання розвитку економічної безпеки на підприємствах, можна назвати Л.А. Бехтер [1, с. 83–84], яка досліджувала індикатори економічної безпеки, інтегральний показник економічної безпеки, застосування методу ентропії на сільськогосподарських підприємствах; І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук [2, с. 28–30] у своєму дослідженні здійснили оцінку основних показників діяльності та оцінили рівень фінансової безпеки за абсолютними і відносними показниками; І.В. Репешко [6, с. 8–9] в авторефераті розглянув та проаналізував кореляційний аналіз залежності економічних показників від матеріальних збитків; О.І. Судакова [9, с. 35–41] запропонувала моделі оцінки, управління економічною безпекою за умов врахування наявних ризиків та загроз ринкового середовища; Т.О. Муренко [5, с. 3–6] запропонував класифікацію загроз ринкового середовища, що впливають на економічну безпеку та інтегральний показник щодо діагностики існуючих загроз; Г.Л. Лещук [4, с. 66–70] дослідила сутність механізму економічної безпеки, значення та цілі даної дефініції, проаналізувала методи та запропонувала модель оцінки інвестиційної безпеки; Т.В. Сак [8, с. 336–339] розглянув та проаналізував коефіцієнти економічної безпеки, складові економічної безпеки країни; І.В. Венглюк [3, с. 249–254] проаналізувала існуючі методи, способи оцінки, аналізу соціально-економічної безпеки, а також зазначила переваги та недоліки існуючих методів для діяльності підприємств.

На нашу думку, запропоновані методичні підходи не повною мірою враховують особливості діяльності підприємств машинобудування, не визначають основні показники розвитку економічної безпеки та їх значення у прогнозуванні результатів діяльності.

Ми вважаємо за доцільне запропонувати методичний підхід, на підставі якого можна здійснити прогнозну оцінку розвитку економічної безпеки та визначити залежність чистого прибутку від основних показників діяльності. Тому пропонуємо методичний підхід щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та аналізу їхнього впливу на суму чистого прибутку підприємств машинобудування, який ґрунтується на врахуванні загроз ринкового середовища, дозволяє спрогнозувати основні показники діяльності, врахувати особливості використання всіх наявних ресурсів, що дає змогу визначити можливість розвитку економічної безпеки в майбутньому, розробити засоби та методи захисту, підвищити ефективність економічного розвитку. Даний методичний підхід дає змогу визначити взаємодію показників розвитку економічної безпеки як на даний момент, так і в майбутньому.

До групи показників, що впливають на розвиток економічної безпеки, нами віднесемо:

- чистий прибуток (У);
- фінансові витрати (х1);
- дебіторська заборгованість (х2);
- кредиторська заборгованість (х3);
- чиста виручка від реалізації продукції (х4);
- прибуток від продажу (х5);
- сума власного капіталу (х6);
- сума позикового капіталу (х7);
- обсяг готової продукції (х8);
- фонд оплати праці (х9).

Наведені показники стосуються саме діяльності підприємств машинобудування та для кожної галузі є специфічними, а також суттєво впливають на розвиток економічної безпеки. Достатній рівень прибутку є свідченням стабільності діяльності та ефективності економічного розвитку підприємства. Відповідно проаналізуємо вплив зазначених показників на величину прибутку та визначимо його прогнозну суму з метою оцінки розвитку економічної безпеки.

Для визначення прогнозної суми прибутку та рівня впливу кожного з показників на його величину необхідно використати регресійний аналіз. Саме регресійний аналіз здійснюється на підставі даних за декілька періодів та ґрунтується на визначенні рівня впливу кожного із запропонованих показників на величину заданого показника. Скористаємося регресійним аналізом з метою визначення прогнозної суми чистого прибутку та показників, які найбільшою мірою впливають на суму прибутку.

Здійснимо регресійний аналіз за обраною групою показників по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках. У процесі аналізу було розраховано коефіцієнт множинної кореляції, коефіцієнт детермінації, які зображені в табл. 1. Відповідно до розрахованих даних підприємство має помірний рівень кореляції, оскільки R-квадрат становить 0,93.

На підставі даних табл. 2 можна визначити таке регресійне рівняння (формула 1):

Таблиця 1. Регресійна статистика по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2010–2014 роки

Регресійна статистика	
Множинний R	0,96
R-квадрат	0,93
Нормований R-квадрат	0,86
Стандартна помилка	558405,94
Спостереження	20

Джерело: розроблено автором на основі [7].

$$У = 2663666{,}715 + 0{,}852x_1 + 1{,}690x_2 + (-0{,}037x_3) + 0{,}230x_4 + 1{,}372x_5 + (-2{,}377x_6) + (-0{,}105x_7) + + (-4{,}371x_8) + (-19{,}227x_9), \quad (1)$$

де У – чистий прибуток, тис. грн.;

x_1 – сума фінансових витрат, тис. грн.;

x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.;

x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.;

x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.;

x_6 – сума власного капіталу, тис. грн.;

x_7 – сума позикового капіталу, тис. грн.;

x_8 – обсяг готової продукції, тис. грн.;

x_9 – фонд оплати праці, тис. грн.

Проведений регресійний аналіз свідчить про негативну динаміку окремих показників діяльності у 2014 році, а саме сума чистого прибутку у 2013 році становила 329 180 тис. грн., а в 2015 році підприємство отримало збиток у розмірі (–2 282 248) тис. грн. Варто відзначити, що у 2014 році відносно 2013 року відбулося скорочення чистої виручки від реалізації на (–1 352 408) тис. грн., або на 49,76%, прибутку від продажу на (–497 567) тис. грн., або на 53,38%, обсягу готової продукції на (–128596) тис. грн. чи на 76,71% та позиковий капітал збільшився на 2128321 тис. грн., або на 66,63%.

Тобто за 2014 рік економічна безпека знаходилась на низькому рівні, адже більшість показників зменшилися. Варто відзначити, що за допомогою регресійного аналізу не можна визначити ті показники, які найбільшою мірою впливають на суму прибутку, оскільки даний вплив досить відрізняється (табл. 2). Тому, на нашу думку, для розрахунку прогнозної величини чистого прибутку на 2015 рік та більш точного виміру розміру впливу кожного з показників на суму прибутку скористаємося функцією «Кореляція» в MS Excel. За допомогою функції «Кореляція» було побудовано кореляційну матрицю, яка зображена в табл. 3.

З даних табл. 3 видно, що вагомий вплив на величину чистого прибутку мають показники, які на перетині стовпця У з рядками $x_1 ... x_9$ перевищують 0,5 та не нижче даного критерію.

До таких показників віднесемо: x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.; x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.; x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.; x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.; x_8 – обсяг готової продукції, тис. грн.; x_9 – фонд оплати праці, тис. грн. Інші проаналізовані показники здійснюють незначний вплив на суму чистого прибутку. Враховуючи вагомість та розмір впливу показників на суму чистого прибутку, змінимо наше початкове регресійне рівняння, та відповідно, рівняння матиме вигляд такої формули (2):

$$У = 2663666{,}715 + 1{,}690x2 + (-0{,}037x3) + 0{,}230x4 + + 1{,}372x5 + (-4{,}371x8) + (-19{,}227x9), \quad (2)$$

де У – чистий прибуток, тис. грн.;

x_2 – сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

x_3 – сума кредиторської заборгованості, тис. грн.;

x_4 – сума чистої виручки від реалізації продукції, тис. грн.;

x_5 – обсяг прибутку від продажу, тис. грн.;

Таблиця 2. Регресійний аналіз показників впливу на розвиток економічної безпеки підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках

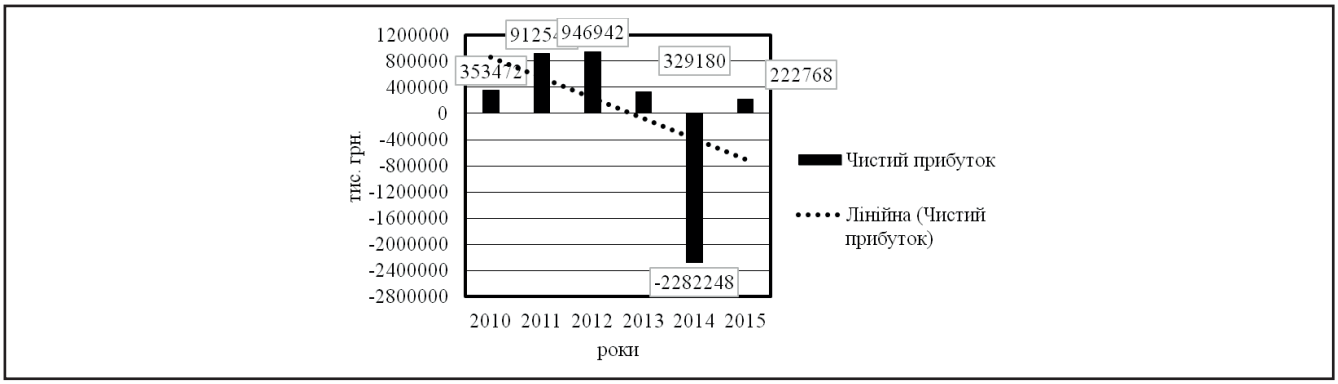
Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%
Y	2663666,715	1806042,845	1,475	0,171	–1360447,517	6687780,946	–1360447,517	6687780,946
X_1	0,852	0,411	2,072	0,065	–0,064	1,768	–0,064	1,768
X_2	1,690	1,024	1,650	0,130	–0,592	3,972	–0,592	3,972
X_3	–0,037	0,561	–0,066	0,949	–1,287	1,213	–1,287	1,213
X_4	0,230	0,235	0,975	0,353	–0,295	0,754	–0,295	0,754
X_5	1,372	0,926	1,482	0,169	–0,691	3,434	–0,691	3,434
X_6	–2,377	0,805	–2,953	0,014	–4,170	–0,584	–4,170	–0,584
X_7	–0,105	0,188	–0,556	0,590	–0,525	0,315	–0,525	0,315
X_8	–4,371	12,664	–0,345	0,737	–32,588	23,846	–32,588	23,846
X_9	–19,227	12,389	–1,552	0,152	–46,832	8,379	–46,832	8,379

Джерело: [розроблено автором на основі [7].

Таблиця 3. Кореляційна матриця залежності чистого прибутку від впливу запропонованих показників підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2014 роках

Показники	У	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
У	1									
X_1	–0,417	1								
X_2	0,589	–0,316	1							
X_3	0,512	–0,332	0,336	1						
X_4	0,582	–0,375	0,579	0,060	1					
X_5	0,630	–0,470	0,663	0,007	0,809	1				
X_6	–0,571	0,410	–0,083	–0,641	–0,032	0,027	1			
X_7	–0,709	0,515	–0,231	–0,320	–0,555	–0,625	0,331	1		
X_8	0,500	–0,520	0,548	0,327	0,501	0,477	–0,593	–0,3	1	
X_9	0,543	0,389	–0,109	–0,271	–0,164	–0,294	0,152	0,6	0,234	1

Джерело: [розроблено автором на основі [7].



Прогнозований обсяг чистого прибутку за даними регресійного рівняння по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010–2015 роках, тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [7].

x_8 – обсяг готової продукції, тис. грн.;

x_9 – фонд оплати праці, тис. грн.

Відповідно до проведеного аналізу та за даними побудованого регресійного рівняння ми можемо розрахувати та проаналізувати прогнозну суму прибутку. На основі сформованого регресійного рівняння з врахуванням рівня впливу досліджуваних показників прогнозна сума чистого прибутку у 2015 році становитиме: У = 2663666,715 + 1,690Ч875840 + (–0,037Ч351685) + 0,230Ч1365102 + 1,372Ч434563 + (–4,371Ч39056) + (–19,227Ч241683) = 222768,30 тис. грн. (див. рис.). Відповідно до прогнозних даних спостерігається зростання чистого прибутку, що свідчить про поліпшення організації роботи всіх служб підприємства, покращення ефективності використання, розподілу наявних ресурсів у кожній сфері діяльності та врахування впливу ризиків оточуючого середовища.

За даними рисунку та отриманими прогнозними даними, ми можемо стверджувати, що у 2015 році підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» матиме тенденцію до покращення, оскільки діяльність буде прибутковою, а не збитковою як у 2014 році, відповідно покращиться рівень розвитку економічної безпеки, оскільки були визначені найвагоміші показники діяльності та рівень їхнього впливу на задану величину. При цьому керівництво підприємства відповідно до зростаючої стабільності економічного розвитку, покращить ефективність своєї роботи щодо розробки засобів протидії та уникнення ризиків зовнішнього середовища з метою налагодження показників діяльності та функціонування на перспективу.

Тому, на нашу думку, використання методичного підходу щодо оцінки основних показників розвитку економічної безпеки та оцінки їхнього впливу на суму чистого прибутку є раціональним, обґрунтованим та доведеним, що підтверджується проведеними розрахунками і, безперечно, може використовуватися в діяльності підприємств машинобудування.

Висновки

Таким чином, запропонований методичний підхід дав змогу спрогнозувати ефективність діяльності, безпеку його розвитку та визначити ті показники, які найбільшою мірою впливають на величину шуканого показника. На нашу думку, використання на практиці даного методичного підходу створить можливості для зниження ризиковості в майбутньому, захисту від ризиків оточуючого середовища, сприятиме спрямуванню ефективних засобів, методів на покращення основних показників розвитку економічної безпеки та оцінці їхнього впливу на шукану величину.

Список використаних джерел

1. Бехтер Л.А. Методичний підхід для отримання інтегральної оцінки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств на основі методу ентропії [Електрон. ресурс] / Л.А. Бехтер // Бізнес Інформ. Серія: економіка, економіко–математичне моделювання. – 2013. – №2. – С. 83–87. – Режим доступу до журн.: http://www.business-inform.net/pdf/2013/2_0/83_87.pdf

2. Біломістна І.І., Ковальчук А.В. Оцінка стану фінансової безпеки на основі економіко–математичного моделювання [Електрон. ресурс] / І.І. Біломістна, А.В. Ковальчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2014. – Вип. 4. – С. 28–32. – Режим доступу до журн.: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_04/08.pdf.

3. Венглюк І.В. Аналіз методів визначення та оцінки соціально–економічної безпеки підприємства / І. В. Венглюк // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2014. – Т. 15. – №2. – С. 247–256.

4. Лещук Г.Л. Економічна безпека підприємства: інвестиційний вимір [Електрон. ресурс] / Г.В. Лещук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2014. – Т. 15. – №3. – С. 64–71.

5. Муренко Т.О. Діагностика загроз економічній безпеці підприємства [Електрон. ресурс] / Т.О. Муренко // Економіка і фінанси. Серія: економічна безпека – 2014. – №1. – С. 3–6. – Режим доступу до журн.: http://ecofin.at.ua/ehkonomika_finansy_2014_1.pdf.

6. Репешко І.В. Стратегія розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.В. Репешко. – Харків, 2009. – 20 с.

7. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2010–2014 рр. [Електрон. ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). — 12.10.2015. — Режим доступу: http://smida.gov.ua/

8. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції [Електрон. ресурс] / Т.В. Сак // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково–виробничий журнал. Секція: Інформаційні технології та економічна безпека. – 2013. – №6. – С. 336–340. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j–pdf/inek_2013_6_81.pdf

9. Судакова О.І. Моделювання процесів управління економічною безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2008. – Т. 4. – №1. – С. 35–41.

УДК 336.131; 351.72

О.С. ДЕРЕВКО,
здобувач, Міністерство фінансів України

Капіталізація банків як боргоутворюючий фактор: міжнародний досвід

В угоді про асоціацію Україна – ЄС передбачено розширення фінансового співробітництва, в тому числі у сфері управління державними фінансами та формування боргової політики. В роботі аналізується міжнародний досвід державної підтримки банків у кризовий період різними країнами світу, в тому числі країнами ЄС, зокрема з використанням капіталізації банків за рахунок бюджетних ресурсів, та вплив такої капіталізації на стан державного боргу. На статистичних даних 2007–2011 років для широкого кола країн доведено, що існує пряма залежність між обсягом здійсненої капіталізації та приростом державного боргу.

Ключові слова: *капіталізація банків, державний борг, ліквідність банків.*

Е.С. ДЕРЕВКО,
соискатель, Министерство финансов Украины

Капитализация банков как долгообразующий фактор: международный опыт

В соглашении об ассоциации Украина – ЕС предусмотрено расширение финансового сотрудничества, в том числе в сфере управления государственными финансами и формирования долговой политики. В работе анализируется международный опыт государственной поддержки банков в кризисный период по разным странам мира, в том числе странами ЕС, в частности с использованием капитализации банков за счет бюджетных ресурсов, и влияние такой капитализации на состояние государственного долга. На статистических данных 2007–2011 годов для широкого круга стран доказано, что существует прямая зависимость между объемом осуществленной капитализации и приростом государственного долга.

Ключевые слова: *капитализация банков, государственный долг, ликвидность банков.*

O. DEREVKO,
postgraduate, Ministry of Finance of Ukraine

Capitalization of banks as debt creating factors: international experience

The EU–Ukraine Agreement Association provides for expanding financial cooperation, including the management of public finances and debt policy formation. The paper analyzes the international experience in different countries concerning state banks support during the crisis, particularly with use of capitalization of banks through budgetary resources and the impact of such capitalization on the state of public debt.

The 2007– 2011 wide range statistics certifies that there is a direct relationship between the value of carried capitalization and growth of public debt.

Keywords: *capitalization of banks, public debt, the liquidity of banks.*

Постановка проблеми. Україна задекларувала рух до Європейського Союзу, підписавши у 2014 році угоду про асоціацію Україна – ЄС. Одна з частин угоди стосується фінансового співробітництва, вона окреслює механізм і шляхи отримання Україною фінансової допомоги з боку ЄС. Положення цієї частини угоди передбачають поглиблення співпраці України та ЄС у контексті боротьби з шахрайством, корупцією, незаконною діяльністю шляхом поступової гармонізації українського законодавства у фінансовій сфері із законодавством ЄС, обміну відповідною інформацією, тощо. Передбачено також розширення фінансового співробітництва у сфері управління державними фінансами та формування боргової політики. Одним із важливих напрямів гармонізації є зближення підходів з управління борговими ризиками. В Україні впродовж 2007–2014 років у борговій сфері декілька разів реалізувався бюджетний ризик та валютний ризик, що призвело до суттєвого наростання державного боргу в 2008–2009 та у 2014–2015 роках. Тому важливо проаналізувати у цьому контексті фактор капіталізації банків. Відомо, що й у багатьох країнах Європи та світу боргові показники суттєво погіршувались саме після проведення таких операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику вдосконалення управління державним боргом у кризових умовах розкрито у працях вітчизняних економістів: В.Й. Башка, О.Г. Білоруса, Т.П. Богдан, В.В. Лісовенка, С.Л. Лондара, К.В. Кузнєцова, В.П. Кудряшова, В.В. Козюка, В.М. Опаріна, В.М. Федосова та інших. Незважаючи на достатню кількість публікацій у періодичних виданнях та науковій літературі, присвячених цій проблемі, й надалі залишається низка дискусійних питань, зокрема стосовно впливу на боргоутворення різних економічних і фінансових факторів.

Метою статті є проведення аналізу та узагальнення міжнародного досвіду підтримки державою банківської системи у кризових умовах та виявлення зв'язку між капіталізацією банків за рахунок бюджетних коштів, як однією з форм такої підтримки, зі зміною боргових параметрів.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка банківської системи під час фінансово–економічної кризи є формою реалізації її управлінської функції, пов'язаною з перерозподілом фінансових ресурсів і спрямованої на упередження соціально–економічних ускладнень та підвищення

 © О.С. ДЕРЕВКО, 2016

напруги у суспільстві. Така підтримка включає низку урядових інструментів, серед яких основними є:

– підтримка ліквідності;
– реструктуризація фінансових установ;
– капіталізація та націоналізація фінансових інституцій;
– гарантування зобов'язань;
– викуп проблемних активів;
– тимчасове обмеження на повернення депозитів і банківські канікули (припинення діяльності банків на певний період) [1].

Здійснення урядом відповідних заходів, з одного боку, дає можливість банківським установам адаптуватися до нової кон'юнктури, отримати доступ до ринків капіталу, надати повну інформацію про свій фінансовий стан інвесторам і послабити панічні настрої серед вкладників. З іншого боку, обмеження, що запроваджуються у банківській сфері, можуть скоротити обсяг споживання в економіці та призвести до суттєвого уповільнення її зростання. Також слід зазначити, що державна підтримка банківського сектору, і передусім капіталізація банків, обумовлює виділення значних фінансових ресурсів, і часто це здійснюється за рахунок нарощування державного боргу.

За своєю природою діяльність банківських установ пов'язана з ризиками. Неефективна кредитна політика та «погані» кредити спричиняють збільшення кредитного ризику, а зниження вартості облігацій внаслідок підвищення процентних ставок пов'язане з реалізацією процентного ризику. Значною загрозою для нормального функціонування банківського сектору також є ризик ліквідності.

Проблеми, притаманні банківській сфері, добре простежуються при проведенні оцінки банківських активів. Вони виникають, наприклад, через обвал цін на нерухомість або за рахунок збільшення числа банкрутств великих комерційних компаній. Потужним чинником виникнення кризи може бути відмова уряду оплачувати свої зобов'язання за облігаціями, що знаходяться у банківських портфелях. Характерною особливістю банківської системи є взаємозалежність її банківських установ: проблеми одного банку досить швидко поширюються на інші банки. Серед багатьох відомих причин банківських криз була нестійкість макроекономічної політики, в тому числі й внаслідок значного дефіциту рахунку поточних операцій та прорахунків у сфері управління державним боргом. Особливою є роль великих системних банків. Порушення режиму роботи таких банків, як правило, має руйнівний характер для усього банківського сектору.

Банківська криза вважається системною, якщо протягом року відбулися хоча б три з шести наведених подій:

1) здійснена підтримка ліквідності (не менш 5 відсотків від вартості депозитів, включаючи депозити нерезидентів);

2) витрати на реструктуризацію банківського сектору сягнули не менше 3 відсотків ВВП;

3) проведено націоналізацію хоча б одної банківської установи;

4) надано великий обсяг державних гарантій для виконання банками своїх зобов'язань;

5) здійснено значні за обсягом покупки активів (принаймні 5 відсотків від ВВП);

6) зупинено повернення депозитів [1].

Огляд комплексу інструментів державної підтримки банківського сектору під час останньої фінансово-економічної кризи дає можливість виділити дві основні різновидності такої допомоги: капіталізація банківських установ або надання їм ліквідності [1, 2]. Остання з них є широко розповсюдженою, однак така допомога є ефективною лише протягом короткого часового відрізку.

На рис. 1 показана статистика стосовно різних видів урядових інструментів підтримки, які застосовувались з боку

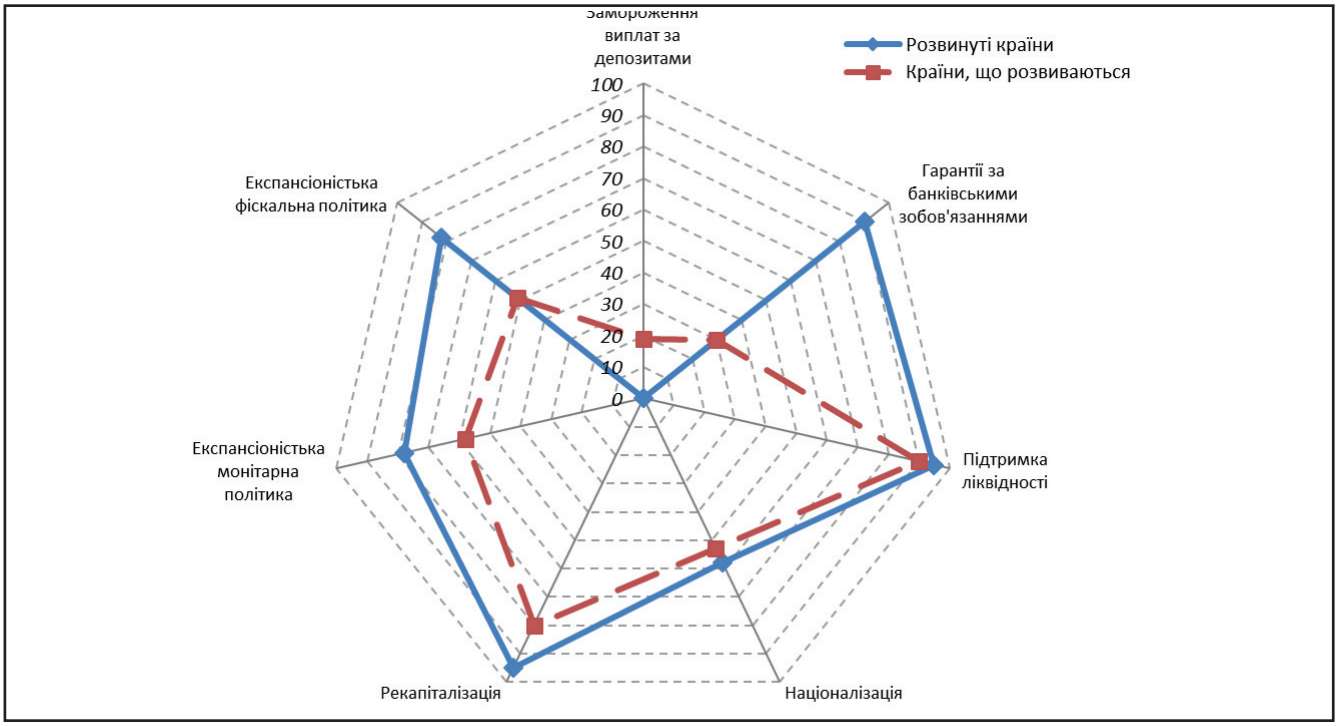


Рисунок 1. Використання інструментів державної підтримки з відновлення ефективності роботи банківського сектору, %

Джерело: [1].

урядів розвинутих країн та країн, що розвиваються, для відновлення ефективності роботи фінансового сектору в контексті реагування на перебіг 147 банківських криз впродовж 1970–2011 років. Найбільш популярними заходами влади були капіталізація за рахунок бюджетних коштів та підтримка ліквідності, а найменш популярним заходом – блокування виплат за депозитними вкладами.

Основні відмінності між інструментами, що були вибрані у країнах з розвинутою економікою, та країнами, що розвиваються, полягають у різних рівнях частоти відповідних заходів та обсягів фінансування, які, у свою чергу, безпосередньо залежать від можливостей бюджетної та банківської систем тієї чи іншої країни. Розвинутим країнам простіше знаходити резерви для формування кроків у рамках фіскальної та монетарної політики, ніж країнам, що розвиваються.

В Європейському Союзі розуміння необхідності державної підтримки фінансового сектору спирається на законодавчі норми, що діють в рамках цього об'єднання. Ключовим у цьому контексті є дотримання правил, спрямованих на збереження конкуренції. Допомога для підтримки того чи іншого банку, що здійснюється країною–членом за рахунок її ресурсів, у будь–якій формі не повинна руйнувати конкуренцію, що діє в економічно–фінансовій сфері. Відповідно програма допомоги має відповідати принципу «достатньої цільової підтримки», тобто повинна включати елементи захисту від поглиблення проблем банківської ліквідності, які є дієвими, та водночас не створюють надмірного фаворитизму бенефіціарів на шкоду їхнім конкурентам.

Європейська Комісія в жовтні 2008 року оприлюднила правила щодо підтримки банківських установ в умовах глобальної фінансової кризи. Згідно з цими правилами держави – члени ЄС не рідше одного разу на півроку надсилають до Європейської Комісії звіт про виконання заходів та використання наданих коштів. Програма допомоги повинна включати дієві елементи захисту від поглиблення проблем ліквідності та забезпечення конкурентного середовища. В контексті зазначеного застосовується принцип «достатньої цільової підтримки». Співрозмірні заходи гарантують зведення до мінімуму побічних негативних ефектів на інші економічні сектори держав – членів ЄС.

Звіт про виконання заходів має містити такі інформаційні складові:

– перелік банківських установ, які було капіталізовано;

– обсяг фінансових ресурсів, які було виділено для здійснення капіталізації;

– умови виділення фінансових ресурсів;

– цілі, на які було витрачено фінансову допомогу;

– перелік зобов'язань державних органів щодо забезпечення успішної капіталізації, інші умови та гарантії;

– план заходів, спрямованих на усунення подальшої залежності від зовнішньої фінансової допомоги банківської установи після проведення капіталізації;

– перелік механізмів, що забезпечуватиме безпеку для виділених в рамках капіталізації фінансових ресурсів.

З початку фінансової кризи, яка виникла 2008 році, і до березня 2010 року загальний обсяг фінансових ресурсів, передбачених на капіталізацію та проведення спеціальних заходів у банківському секторі країн–членів ЄС–27, становив 503,1 млрд. євро, що склало близько 4% ВВП Євросоюзу. Проте фактично було використано становило 241,6 млрд. євро, що склало 2,0% ВВП. При цьому для здійснення саме капіталізації було передбачено 338,2 млрд. євро, або 2,7% ВВП, фактично витрачено 92,3 млрд. євро, або 0,7% ВВП. При цьому рівень використання виділених коштів на проведення інших спеціальних заходів був вищим, ніж у випадку проведення капіталізації. Так, з 164,6 млрд. євро, що було передбачено на вказані цілі, країнами Євросоюзу використано 149,2 млрд. євро, що становить 90,6%, а для здійснення капіталізації лише 27,3%.

Активний пошук дієвих антикризових інструментів підтримки банківських інститутів у країнах – членах ЄС став однією з причин інституціональних змін у Євросоюзі. Важливим результатом стало створення економічного та валютного союзу (ЕВС), основним завданням якого є координація економічних рішень країн Євросоюзу. З боку центральних органів Європейського Союзу впроваджено постійний моніторинг за економічно–фінансовою політикою кожної з країн. Реалізація завдань ЕВС передбачає дотримання критеріїв конвергенції стосовно цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок. А саме:

– відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%;

– відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%;

– стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може більш ніж на півтора відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн–членів;

– довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш ніж на два відсотки відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн–членів;

– протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн–членів.

По суті, наведені критерії є важливим механізмом макроекономічної стабілізації та запобіжником для виникнення та загострення кризи у банківському секторі. Однак на практиці не всім урядам країн Євросоюзу вдалося виконати визначені умови. Найбільш складним завданням було утримання на відповідному рівні розміру дефіциту бюджету та державного боргу. Проблеми з рівнем боргового навантаження протягом 2009–2015 років найбільшою мірою були характерними для таких країн, як Греція (176,9% до ВВП у 2015 році), Італія (132,7% до ВВП), Португалія (129,0%), Кіпр (108,9%). У цілому для країн єврозони боргове навантаження найбільш стрімко зростало протягом 2009–2015 років. Воно збільшилось з 78,3 до 90,7% ВВП, а для країн ЄС–28 – з 73,0 до 85,2% ВВП (рис. 2).

Однією з основних причин зростання боргового тиску була відносна фінансова автономія, яку мали країни – члени ЄС при формуванні власної політики у бюджетній та фінансовій сферах.

Як вважає ЄС, наявність такої автономії дозволяє ефективно використовувати принцип Мандели – Флемінга, суть якого полягає у пріоритетному застосуванні бюджетно–фіскальної політики для стабілізації платіжного балансу країни.

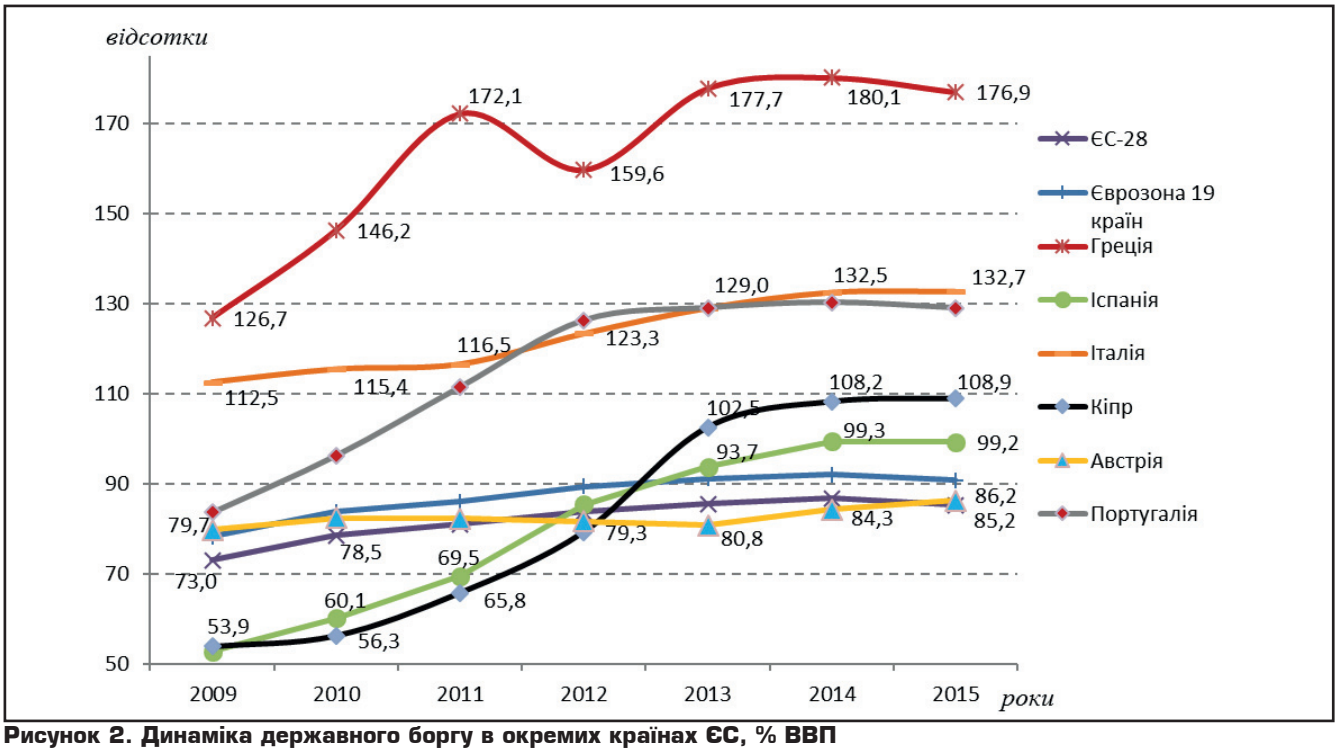


Рисунок 2. Динаміка державного боргу в окремих країнах ЄС, % ВВП

Джерело: Євростат [11].

З метою усунення зазначеної проблеми, в умовах функціонування ЕВС передбачено використання ряду інструментів для підвищення рівня координації та централізації.

Серед них:

– єдиний наглядовий механізм (SSM – Single Supervisory Mechanism), який формується із системи національних банків із центром з Європейським центральним банком (ЄЦБ). Цей механізм застосовується не тільки в рамках єврозони, а й за її межами;

– єдиний механізм врегулювання банківських криз (SRM – Single Resolution Mechanism), який у повноцінній формі почав діяти у Європі із січня 2016 року і дозволяє розробляти та впроваджувати заходи щодо подолання кризи у банківській системі через єдиний орган Single Resolution Board, а також здійснювати пряму капіталізацію проблемних банків за рахунок коштів Single Resolution Fund. Цей фонд діє в координації із системою фінансової допомоги із загальним обсягом 500 млрд. євро, яка створена у вигляді Європейського стабілізаційного механізму (European Stability Mechanism – ESM) згідно з договором від 27 вересня 2012 року;

– єдині правила та стандарти (single rulebook), включають підсилені вимоги та стандарти щодо умов формування капіталу комерційних банків, національних схем гарантування виплат за депозитами, а також до законодавчих та норм щодо запобігання банкротств банківських інститутів.

Механізм SRM діє в країнах єврозони та застосовується тоді, коли було використано інші інструменти, наприклад після інструментів застави. SRM – це інструмент прямої дії, кошти, виділені для рекапіталізації банківських установ, передаються безпосередньо уряду тієї чи іншої країни і тим самим обумовлюють збільшення рівня державного боргу.

Визначена чітка процедура капіталізації. Будь-яка банківська установа в ЄС має підстави для здійснення капіталізації у випадку, якщо вона є неспроможною дотримуватися вимог ЄЦБ щодо капіталу, а також отримувати необхідні ресурси на фінансовому ринку. З метою здійснення капіталізації член ESM від відповідної країни звертається із запитом до голови ESM, в якому зазначає потреби у фінансуванні, подає оцінку компетентного наглядового органу про фінансове становище установи та результат останнього стрес-тесту.

Після розгляду запиту Рада керуючих ESM приймає рішення щодо здійснення заходів з капіталізації. Після оголошення рішення Європейської Комісії про надання фінансової допомоги для здійснення капіталізації, складається план забезпечення життєздатності банківської установи. У подальшому цей план надається для затвердження Європейською Комісією із залученням необхідних експертів. Для здійснення капіталізації обов'язковою умовою є участь приватного капіталу, обсяг якого має бути не менше 8 відсотків від загального обсягу фінансової допомоги [1].

Окрім цього, Єврокомісія та ЄЦБ можуть сформувати додаткові умови для окремих банківських установ, враховуючи індивідуальні чинники, що загрожують їхній стійкості.

Згідно з правилами ESM з початком процедури капіталізації стає акціонером установи-одержувача. Рада керуючих ESM може дати дозвіл на придбання інших фінансових інструментів, таких як спеціальні акції, гібридні фінансові інструменти з метою виконання наглядових вимог. Також створюється допоміжний орган керуючих процедурами, пов'язаними із здійсненням капіталізації. Головне завдання цього органу – створення умов для відкритості та прозорості щодо проведення усіх процедур, розкриття інформації про права власності та фінансові інструменти, що використовуються. Згідно з встановленими правилами для здійснення капіталізації існує верхній ліміт, який становить 60 млрд. євро.

Країни, що мають гірші конкурентні позиції на міжнародних ринках, а їхня банківська система насичена проблемни-

ми кредитами, під час кризи стикаються з проблемою ліквідності. Додатковим чинником впливу є потреба у кредитних ресурсах для малого та середнього бізнесу. Коли уряди різних країн вимушені посилювати заходи бюджетної економії, окремі сектори економіки можуть скорочувати своє зростання, при цьому більш різкої низхідної динаміки їм надає відсутність підтримки з боку банківських інститутів [5].

В таблиці приведено інформацію про загальний обсяг державної допомоги банківській сфері в країнах ЄС упродовж 2007–2011 років та обсяги коштів, витрачені на капіталізацію за цей час. В останній колонці представлена інформація МВФ щодо приросту боргу сектору загальнодержавного управління за цей період [6].

Як видно з таблиці, особливо сильно кризові явища проявились у сфері функціонування банківського сектору Греції. На його капіталізацію було витрачено фінансові ресурси, що дорівнюють близько 23% ВВП цієї країни. Така капіталізація була проведена у декілька етапів. На першому було визначено мінімально необхідний обсяг фінансової допомоги для кожного банку, що потрапив у складне становище. На другому – визначались потреби для початку відновлення повноцінного функціонування банківських інститутів Греції. Розрахунки здійснювалися на підставі двох макроекономічних сценаріїв (оптимістичного та песимістичного), які відображали очікуваний розвиток Греції на період 2012–2014 років. Також враховувалась оцінка ризиків внутрішнього ринку кредитних портфелів грецьких банків, що була здійснена BlackRock Solutions[1], та зовнішніх ризиків, на підставі експертних даних Центрального європейського банку та Центрального банку Греції [7].

Як показали проведені розрахунки із врахуванням результатів стрес–тестування, первинна потреба у коштах для грецьких банків у травні 2012 року становила 40,5 млрд. євро, причому для чотирьох основних банків цей показник становив 27,5 млрд. євро, або 67,9% всієї потреби. Основний внесок з фінансової підтримки системних банків було здійснено фондом HFSF[2], який таким чином отримав контрольний пакет акцій.

Влада Австрії у відповідь на загрозливі кризові явища розробила ряд заходів для підтримки банківського сектору на період 2009–2010 років. Ці заходи формувалися з використанням спеціального моніторингового інструменту МВФ «Програма оцінки фінансового сектору» (ПОФС) [8]. ПОФС є всеосяжним поглибленим аналізом сфери державних фінансів, результати якого фокусується на забезпеченні фінансової стійкості, підвищенні якості регулювання та нагляду в умовах кризи.

У країнах, що розвиваються, та у країнах з ринком, що формується, ПОФС проводяться спільно зі Світовим банком. У цих країнах оцінки ПОФС включають у себе два компоненти: оцінку фінансової стабільності, яка формується МВФ, та оцінку фінансового розвитку, за складання якої відповідають фахівці Світового банку.

Заходи, розроблені урядом Австрії, включали низку організаційних кроків та ґрунтувалися на такій фінансовій основі:

– 15 млрд. євро для капіталізації банківських установ;

– 75 млрд. євро для фінансування банківських гарантій;

– необмежений обсяг фінансового ресурсу для страхування банківських вкладів до кінця 2009 року.

[1] BlackRock, Inc є американською корпорацією з глобального управління інвестиціями, що базується в Нью–Йорку. Заснована в 1988 році як установа з управління фінансовими ризиками. На сьогодні є керуючою компанією з найбільшим в світі активами (більш ніж $ 4,5 трлн.).

[2] Hellenic Financial Stability Fund – Фонд фінансової стабілізації Греції. HFSF був заснований в липні 2010 року (в відповідності з Законом 3864/2010) як приватна юридична особа і не належить до державного сектору. Мета HFSF – зробити внесок у підтримку стабільності грецької банківської системи заради суспільного інтересу.

Обсяги державної допомоги фінансовим установам в окремих країнах протягом 2007–2011 років

Країна	Капіталізація, % ВВП	Загальний обсяг державної допомоги, % ВВП	Зміна боргового навантаження в секторі загальнодержавного управління, % ВВП
Австрія	2,9	4,9	12,0
Бельгія	5,8	6,0	14,4
Данія	2,7	3,1	12,4
Франція	0,5	1,0	22,1
Німеччина	1,7	1,8	16,3
Греція	23,0	27,3	57,9
Угорщина	0,1	2,7	13,5
Ісландія	26,1	44,2	70,1
Ірландія	40,7	80,1	80,1
Італія	0,3	0,3	17,0
Казахстан	2,4	3,7	5,0
Латвія	3,1	5,6	30,0
Люксембург	4,2	7,7	14,2
Монголія	4,2	4,2	0,0
Нідерланди	6,6	12,7	20,9
Словенія	0,8	3,6	24,2
Іспанія	2,0	3,8	32,2
Швеція	0,2	0,7	–2,8
Швейцарія	1,1	1,1	–7,3
Україна	4,5	4,5	24,2
Сполучене Королівство	5,0	8,8	38,6

Джерело: [1, 6].

Уряд Австрії створив федеральне агентство з управління банківським сектором, до компетенції якого належать вирішення найгостріших питань, що потребують координації зусиль відповідних державних органів, включаючи розробку законодавчих та нормативних актів.

Великі австрійські банки з метою поновлення рівня рентабельності та збільшення «подушок безпеки» почали змінювати власні бізнес–моделі та скорочувати видатки. Особливу увагу було звернуто на управління ризиками ліквідності в іноземній валюті та диверсифікації джерел фінансування. Також було посилено заходи з контролю, головним чином через інструменти співпраці, між контролюючими органами та центральним банком у середині країни, а також за рахунок міжнародного співробітництва. Міжнародна взаємодія була налагоджена в рамках Віденської ініціативи, яка стала потужним прикладом успішних відносин між державними та приватними секторами різних країн на основі транскордонних банківських груп. Ключову роль у створенні та подальшій діяльності цього об'єднання відігравали ЄБРР, ЄІБ, Європейська Комісія, МВФ та Світовий банк.

Ключові цілі Віденської ініціативи на час її започаткування полягали в наступному:

– запобігання неузгодженостей під час формування та реалізації політики транскордонних банківських груп, які могли б спричинити системну банківську кризу не тільки в тій чи іншій країні, а й в регіоні в цілому;

– створення умов для підтримки внутрішніх фінансових ринків та проведення капіталізації системних банків;

– недопущення «домашнього ухилу» у заходах, що входять до національних пакетів реформ, забезпечення рівномірної підтримки усіх дочірніх компаній, що розташовані в інших державах;

– узгодження інструментів антикризового управління в регіоні.

Бельгія, серед інших країн, представлених у таблиці, виділила значні кошти на подолання кризи у фінансовому секторі – 6,0% від ВВП, з яких на капіталізацію – 5,8%. При цьому банківська система цієї країни до початку кризи відрізнялася стійкістю та стабільністю, яка досягалась за рахунок високого рівня її капіталізації. Незважаючи на такі умови, Бельгія зіштовхнулася із значними проблемами у другій половині 2008 року. Основними причинами таких ускладнень було консервативна інвестиційна модель, історичне домінування декількох великих банків та слабка система регулювання економіки. Після оцінки комплексу причин, що призвели до критичної ситуації, в експертних колах навіть з'явився термін «Бельгійський сорт фінансового капіталізму».

За європейськими стандартами банківський сектор Бельгії є досить значним. Він на момент кризи становив понад 600% від ВВП цієї країни, при цьому в середньому в ЄС цей показник становить близько 500% ВВП, а в єврозоні – 477% ВВП. Бельгійські фінансові інститути на кінець 2007 року нараховували 510 млрд. євро у вигляді депозитів та 630 млрд. євро у вигляді непогашених кредитів. Обсяг споживчого кредитування (в тому числі іпотека) перевищував кредитування корпоративного сектору. Три основні бельгійські банки інвестували значні кошти в країнах Центральної та Східної Європи та Туреччини.

Національний банк Бельгії встановив ряд правил щодо надання підтримки з ліквідності банківським установам з метою подолання кризових наслідків:

1) така допомога надається тільки у крайньому випадку;

2) надані кошти повинні бути повністю забезпечені заставою;

3) цей фінансовий ресурс надається виключно для забезпечення ліквідності.

Нідерланди в рамках механізму Екстреної підтримки ліквідності (ЕПЛ) розробили власну систему допомоги для банківського сектору. ЕПЛ використовується відповідно до Статуту Європейської системи центральних банків та може мати відмінності, які обумовлюються нормами національного законодавства тієї чи іншої країни. Крім деяких питань координації для забезпечення ефективності грошово–кредитної політики в межах єврозони, Європейський центральний банк (ЄЦБ) не має юрисдикції над ЕПЛ.

Політика в рамках ЕПЛ у Нідерландах формується відповідно до положень Меморандуму про взаєморозуміння між Міністерством фінансів Нідерландів та Центральним банком Нідерландів від 2007 року. Свої дії у кризових ситуаціях щодо ЕПЛ Мінфін цієї країни узгодив з нижньою палатою нідерландського парламенту.

Рамки політики ЕПЛ у Нідерландах можна сформувати таким чином:

– кредитором останньої інстанції є Центральний банк Нідерландів;

– ЦБ Нідерландів на власний розсуд вирішує, коли і для якої банківської установи слід застосовувати ЕПЛ;

– політика ЕПЛ не передбачає стягнення плати за надання допомоги банківським установам;

– обсяг надання фінансового допомоги формується ЦБ Нідерландів, але у разі його значного розміру можливі наслідки банк узгоджує з Міністерством фінансів;

– Міністерство фінансів Нідерландів не зобов'язане надавати гарантії центробанку для операцій з надання ліквідності.

У період гострої фази фінансової кризи уряд Нідерландів надав підтримку великим банкам, серед яких Fortis, ING, SNS та AEGON. Така допомога оформлювалась у вигляді прямих договорів між Міністерством фінансів та відповідними банками. Разом із цим така діяльність, як вважає низка експертів, потребує законодавчого уточнення та регламентування. Так, для кожного з таких договорів необхідно отримувати письмовий висновок Центрального банку щодо доцільності такої операції та необхідного мінімуму фінансової підтримки.

Аналіз причин негативного впливу фінансової кризи на банківський сектор окремих країн Європейського Союзу свідчить про наявність системної проблеми, яка полягає, з одного боку, у взаємозалежності банківської системи однієї країни з такими ж системами інших країн, а з іншого – у тому, що регуляторний вплив уряду та центрального банку обмежується національними кордонами.

Державна підтримка банківського сектору, і передусім капіталізація, обумовлює виділення значних фінансових ресурсів, у тому числі за рахунок нарощування державного боргу.

Дослідимо наявність взаємозв'язку між зміною боргового навантаженням сектору загальнодержавного управління (у) впродовж 2007–2011 років та обсягом капіталізації

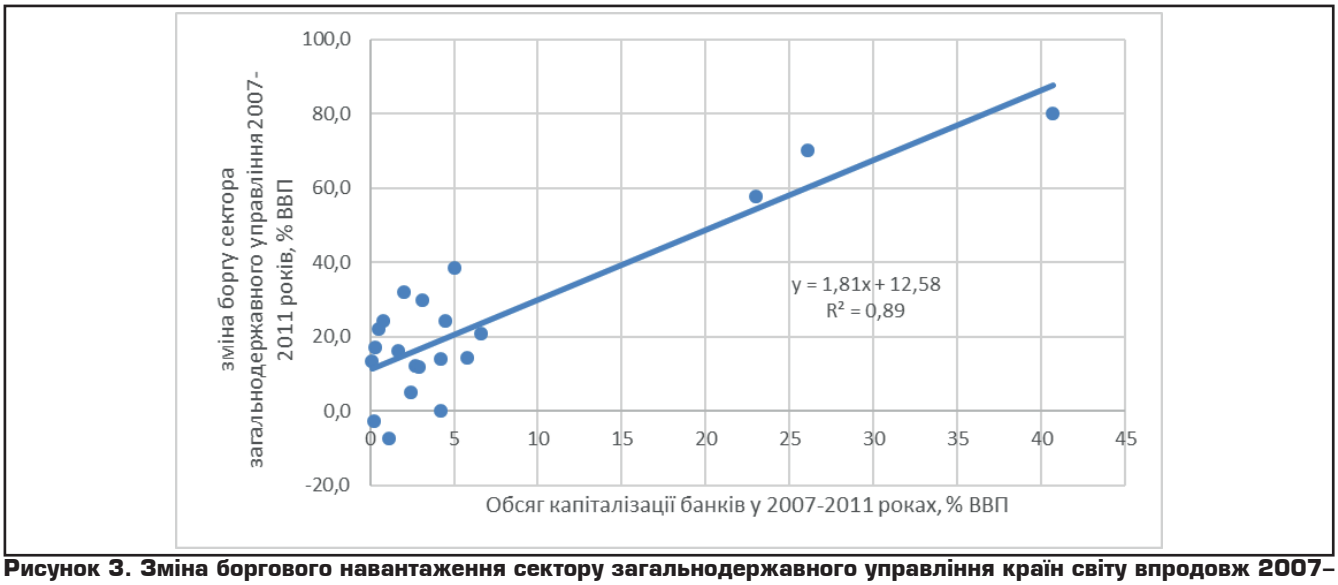


Рисунок 3. Зміна боргового навантаження сектору загальнодержавного управління країн світу впродовж 2007–2011 років після проведення капіталізації фінансових установ

Джерело: авторські розрахунки.

(x), здійсненої в цей період, відповідно до статистики МВФ, представленої в таблиці.

Результати моделювання представлено на рис. 3.

Початкова побудова лінійної однофакторної економетричної моделі загалом дозволила підтвердити наявність відповідного тісного зв'язку (з коефіцієнтом детермінації R^2=0,754) у вигляді математичної залежності y=1,88x+11,25. Модель адекватна, проте у цієї моделі було виявлено гетероскедастичність. Проведення відповідних процедур дозволило усунути цей недолік, при цьому залежність трансформувалася до вигляду y=1,81x+12,58 з коефіцієнтом детермінації R^2=0,886. Автокореляція у моделі відсутня.

Високий коефіцієнт детермінації засвідчує однозначну залежність зміни боргового навантаження сектора загальнодержавного управління країн світу впродовж 2007–2011 років від заходів з проведення капіталізації фінансових установ.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що капіталізація фінансових установ поряд із підтримкою їхньої ліквідності є одним із найбільш популярних інструментів державної підтримки. Найменш популярною в заходах влади є блокування виплат за депозитними вкладами. Одним з основних принципів державної підтримки окремих банків, що здійснюється у будь–якій формі, є збереження ринкової конкуренції для діяльності банківської системи загалом. Для уникнення фаворитизму, що може шкодити конкурентам, застосовується принцип «достатньої цільової підтримки».

Країни – члени ЄС при формуванні власної політики, спрямованої на укріплення банківського сектору, в бюджетній та фінансовій сферах розробили і використали широкий спектр інструментів, зокрема: механізм нагляду, підвищення рівня координації та централізації (SSM), механізм регулювання банківських криз (SRM), механізм капіталізації, що задіює ресурси спеціального фінансового фонду з обсягом ресурсів 500 млрд. євро (SRF), єдині правила та стандарти (single rulebook), що включають підсилені вимоги щодо умов формування капіталу комерційних банків, національних схем гарантування виплат за депозитами, а також до законодавчих та норм щодо запобігання банкротств банківських інститутів.

Капіталізація банків як форма державної підтримки стала одним із суттєвих боргоутворюючих факторів у період кризи та посткризових процесів у 2007–2011 роках. Відповідно до отриманих залежностей у рамках проведеного моделювання збільшення на один відсоток ВВП обсягів капіталізації призводить до збільшення боргового навантаження на 1,81% ВВП. Тому цей інструмент необхідно використовувати дуже обережно, використовуючи верхні обмеження у вигляді «достатньої цільової підтримки». Адже завдяки цьому інструменту, як показали дослідження, «приватний борг» стає «суспільним боргом».

Список використаних джерел

1. L. Laeven and F. Valencia. «Systemic Banking Crises Database: An Update». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12163.pdf. – Назва з екрана.

2. Global Financial Development. Report. Background. Banking crisis. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/background/banking–crisis. – Назва з екрана

3. Договір про заснування Європейської Спільноти. Редакція від 01.01.2005 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_017/print1433742606863436. – Назва з екрана.

4. The European Commission. State aid. Commission gives guidance to Member States on measures for banks in crisis [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press–release_IP–08–1495_en.htm. – Назва з екрана.

5. Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/finance/financial–markets/49481502.pdf. – Назва з екрана.

6. IMF. World Economic Outlook Databases. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28. – Назва з екрана.

7. Bank of Greece. The chronicle of the great crisis the bank of Greece 2008–2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/CMS%20pdf/Publications/The–Chronicle–Of–The–Great–Crisis.pdf. – Назва з екрана.

8. Reza Moghadam. IMF. «Austria financial system stability assessment». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.bmf.gv.at/wirtschaftspolitik/int–finanzinstitutionen/FSSA_2013_2.pdf?5bOuo6. – Назва з екрана.

9. Chang M. «Belgium: A Small Country with a Big Financial Headache». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://web.uvic.ca/jmc/events/sep2010–aug2011/2010–09–financial–crisis/pdf/Oct2,2010–Panel_B–Michele_Chang–UVic–Financial_Crisis.pdf. – Назва з екрана.

10. Kingdom of the Netherlands–Netherlands: Publication of Financial Sector Assessment Program Documentation.Technical Note on Crisis Management and Bank Resolution Frameworks Netherlands crisis management and bank resolution frameworks. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr11207.pdf. – Назва з екрана.

11. Офіційний сайт Євростату [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database. – Назва з екрана.

УДК 330.101:620.91–027.236

В.М. ДОРОШЕНКО,
аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури

Організаційно–економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва

У статті запропоновані концептуальні положення та структура організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва, яка включає ресурси структурних компонент: кадрових, інформаційно–консультаційних, фінансово–економічних, нормативно–правових, технічних, будівельних стандартів. Автором визначено завдання, імперативи, функції та сутність даного механізму.

Ключові слова: *організаційно–економічний механізм, інфраструктурне забезпечення, енергозбереження, інваріантність, підприємства цивільного будівництва.*

В.М. ДОРОШЕНКО,
аспирант, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Организационно–экономический механизм инфраструктурного обеспечения энергосбережения предприятий гражданского строительства

В статье предложены концептуальные положения и структура организационно–экономического механизма инфраструктурного обеспечения энергосбережения предприятий гражданского строительства, включающая ресурсы структурных компонентов: кадровых, информационно–консультационных, финансово–экономических, нормативно–правовых, технических, строительных стандартов. Автором определены задачи, императивы, функции и суть данного механизма.

Ключевые слова: *организационно–экономический механизм, инфраструктурное обеспечение, энергосбережение, инвариантность, предприятия гражданского строительства.*

V. DOROSHENKO,
graduate student

In the article conceptual provisions and the structure of the organizational–economic mechanism of infrastructural maintenance of energy saving civil engineering companies, which includes the resources of the structural components: personnel, information – consulting, financial, economic, regulatory–legal, technical, technological. The author defined the goals, imperatives, functions and nature of the mechanism.

Keywords: *organizational and economic mechanism, infrastructure maintenance, energy saving, invariance, enterprises civil construction.*

Постановка проблеми. Зростаючий інтерес до формування організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження пов'язаний, перш за все, з усвідомленням високого рівня енергоємності підприємств цивільного будівництва. За сучасних економічних умов надмірне споживання енергії спричиняє для нашої країни значні витрати та ризики в сфері енергетичної безпеки. Одним із важливих зобов'язань України як повноправного члена Енергетичного співтовариства є імплементація в національне законодавство вимог Директиви Європейського парламенту та Ради ЄС 2010/31/ЄС «Про енергетичну ефективність будівель», сектор будівництва має один із найбільших потенціалів покращення енергетичної ефективності в Україні. Щорічне споживання природного газу на цілі опалення оцінюється в 18,6 млрд. куб. м, при цьому потенціал скорочення (при досягненні поточного рівня втрат в ЄС) становить 11,4 млрд. куб. м газу (58% від імпорту України) [9].

За статистичними даними [11], оцінювання потенціалу скорочення споживання природного газу за такими напрямами:

– теплова санація будинків 7,3 млрд. куб. м;
– заміна індивідуальних котлів 1,7 млрд. куб. м;
– модернізація котелень 1,1 млрд. куб. м;
– модернізація мереж 1,3 млрд. куб. м.

У рамках реалізації енергозберігаючих заходів постає проблематика формування ефективного організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбере–

© В.М. ДОРОШЕНКО, 2016

ження, що відповідає сучасним реаліям виробничо–комерційної діяльності підприємств цивільного будівництва України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти реалізації заходів енергозбереження знаходять широке відображення у роботах низки вітчизняних та зарубіжних вчених: Т.М. Афонченкова [1], І.В. Бевз [2], І.П. Булеєв [3], В.В. Джеджула [4], К.І. Докуніна [5], Н.В. Каленська [6], І.Д. Михайленко [7], Т.В. Сердюк [8], В. Чевганова [10], проте залишаються мало дослідженими підходи щодо формування ефективного організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження, зокрема на підприємствах цивільного будівництва.

Метою статті є дослідження організаційно–економічного механізму, розроблення концепції інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва, орієнтованого на результат, постійну звітність та моніторинг.

Виклад основного матеріалу. У наукових джерелах існує значна кількість авторських трактувань терміну «організаційно–економічний механізм». На думку І.П. Булеєва [3], організаційно–економічний механізм – це сукупність форм, методів і інструментів управління. М.М. Климчук інтерпретує енергозбереження, як комплексний підхід до імплементації системних заходів щодо ефективного використання енергетичних ресурсів, впровадження в господарсько–комерційну діяльність відновлювальних джерел енергії та реалізації економічних, технічних, екологічних, соціальних, інноваційних та інституційних структурних компонент в ракурсі енергоефективності, енергобезпеки та сталого розвитку економіки країни [7].

І.Д. Михайленко [8], Т.М. Афонченкова[1] вважають, що організаційно–економічний механізм енергозбереження – це сукупність заходів, що забезпечує максимальне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції. І.В. Бевза [2] розглядає організаційно–економічний механізм енергозбереження на підприємстві, як сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які чинять вплив на економічні і організаційні параметри підприємства, що сприяє формуванню та посиленню енергетичного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Т.В. Сердюк [9] визначає організаційно–економічний механізм енергозбереження як систему взаємопов'язаних економічних та організаційних елементів, спрямованих на активізацію економного витрачання ПЕР, впровадження енергозберігаючих заходів з урахуванням інноваційних досягнень у галузі, як технологічних, так і продуктових. К.І. Докуніна [5] вважає, що структура механізму енергозбереження передбачає правовий, організаційно–управлінський, економічний та технічний аспект, взаємодія яких в кінці повинна мати позитивний економічний результат.

У роботі В.В. Джеджула [4] подана така дефініція: організаційно–економічний механізм енергозбереження підприємств – це сукупність економічних, організаційних, мотиваційних методів і способів, що направлені на економічно обґрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження з метою мінімізації питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище.

В. Чевганова, І.Б. Брижань [10] визначають інфраструктуру як комплекс загальних умов, необхідних для розвитку структуро утворювальних галузей економіки (промисловість, будівництво).

Важливо зазначити, що більшість наукових підходів дослідження інфраструктурного забезпечення (системний, комплексний, структурно–функціональний) розглядають інфраструктуру, як статичний комплекс елементів, що характеризується взаємопов'язаними відносинами. На думку Н.В. Каленської [6], архітектура інфраструктурного забезпечення формується за рахунок інтеграції ресурсів структурних компонент. Метою інфраструктурного забезпечення є створення оптимальної архітектури елементів (структурних компонент), адаптованих під галузеву специфіку.

У рамках структурно–функціонального підходу, процес формування інфраструктурного забезпечення енергозбереження передбачає синергію спеціалізованих векторів діяльності (фінансово–економічні, інженерні, технічні знання і навчання) та систему підтримки діяльності за допомогою взаємодоповнюючих елементів (інформаційно–консультаційних, нормативно правових, організаційних).

Слід зазначити, що саме в рамках даного підходу доцільно розглянути інваріантність інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва.

Інваріантність інтерпретується в різних науках як стійкість, незмінність збереження стійких властивостей і відносин без змін, що доцільно актуалізувати в рамках процесу моделювання інфраструктурних компонентів. Стан інваріантності може бути досягнуто в разі, коли задіяні ресурси всіх елементів інфраструктури або тільки ресурси окремих елементів [6].

Саме в контексті структурно–функціонального підходу, враховуючи галузеву специфіку, можна сформувати організаційно–економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження, який підсилює синергетичний ефект від взаємодії структурних компонент, що забезпечує розвиток підприємств цивільного будівництва.

Головна мета формування організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження полягає у ефективної оптимізації споживання енергоресурсів підприємствами цивільного будівництва, яка відповідає парадигмі сталого розвитку.

Побудова організаційно–економічного механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження, вибір методів та інструментів його реалізації, обумовлених вимогами сталого розвитку, визначається низкою факторів: інфраструктура підприємства; стан розвитку господарських зв'язків та виробничих ресурсів; рівень кваліфікації трудових ресурсів; фінансовий стан підприємства.

Ключові позиції побудови ефективного організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження:

1. Визначення техніко–економічних, нормативних критеріїв енергоспоживання.

2. Стратегічне, тактичне планування заходів з енергозбереження.

3. Мотивація менеджменту підприємства до розробки та впровадження заходів з енергозбереження.

4. Моніторинг, управління та контроль виконання заходів з енергозбереження підприємства.

Концептуальне положення організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва

Завдання ОЕМІЗЕПЦБ
1. Визначення техніко–економічних, нормативних критеріїв енергоспоживання підприємства 2. Стратегічне, тактичне планування заходів з енергозбереження
3. Мотивація менеджменту підприємства до впровадження заходів з енергозбереження
4. Моніторинг, управління та контроль виконання заходів з енергозбереження

Імперативи побудови	**Специфіка**
Імператив системності	Значна тривалість будівництва
Імператив балансу інтересів	Диференційована структура джерел фінансування
Імператив відповідальності	Різноманітність виконуваних видів будівельних робіт
Імператив структурності	Значний вплив кваліфікації управлінського персоналу
Імператив інваріантності	Територіальна роз'єднаність адміністрації
Імператив інноваційності	Різноманітність організаційно–правових форм
Імператив соціальний	Наявність великої кількості нормативної документації
Імператив економічний	Специфічність нормативно–правового забезпечення
Імператив екологічний	

Структурні компоненти ОЕМІЗЕПЦБ
1. Кадрове забезпечення
2. Інформаційне–консультаційне забезпечення
3. Фінансово–економічне забезпечення
4. Нормативно–правове забезпечення
5. Технічне забезпечення
6. Забезпечення стандартизації

Джерело: запропоноване автором.

5. Державна підтримка заходів енергозбереження.

Запропоноване автором концептуальне положення організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва представлено в таблиці.

У сучасних умовах в Україні особливістю організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження є те, що він складається з підтримки дій державних органів у сфері енергоефективності та бізнесу у формі державно–приватного партнерству, що забезпечує преференційні умови розвитку, формування стратегічних орієнтирів інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва.

Висновки

У процесі досліджень запропоновано структуру організаційно–економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва. Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо, для ефективної реалізації механізму, окрім формування структури шляхом залучення ресурсів структурних компонент: технічних, кадрових, інформаційно–консультаційних, фінансово–економічних, нормативно–правових, розробити напрямки моніторингу та оперативного реагування на результати виконання заходів енергозбереження.

Список використаних джерел

1. Афонченкова Т.М. Формування економічного механізму енергозбереження сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. / ПВНЗ Європ. ун–т. – К., 2008. – 22 с.

2. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011.. № 13. – С. 169–173.

3. Булеев И.П. Формирование организационно–экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И.П. Булеев. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1993. – 225 с.

4. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: Методологія, формування, механізм управління. Монографія. – Вінниця ВНТУ, 2014.

5. Докуніна К.І. Теоретичні аспекти формування економічного механізму енергозбереження / К.І. Докуніна // Комунальне господарство міст, 2012. – №106. – С. 341–350.

6. Каленская Н.В. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития регіонального промышленного комплекса. – Казань: Издательство Академии наук РТ, 2010. – 148 с.

7. Климчук М.М. Гносеологічний аналіз континууму поглядів на дефініцію «енергозбереження»: системний підхід / М.М. Климчук // Сталий розвиток економіки: міжнарод. науково–вироб. журнал. – №3 (28). – Х. – 2015. – С. 49–55.

8. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні // Энергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3–8.

9. Сердюк Т.В. Організаційно–економічний механізм енергозбереження в промисловості: моногр. / Т.В. Сердюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2005. – 154 с.

10. Чевганова В., Брижаль И. Кластеры и их экономическое значение / Экономика Украины.2002.–№11. – С. 35–41.

11. Концепція Фонду Енергоефективності (проект для обговорення) http://www.minregion.gov.ua/base–law/reg–politics/proekti – regulyatornih–aktiv–dlya–obgovorennya–ta–analizi–regulyatornogo–vplivu/proekt–zakonu–ukrayini–pro–energetichnu–efektivnist–budivel/

УДК 339.137.2:637.1

І.В. ЄВСЄЄВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Роль системи управління молокопереробним підприємством для забезпечення конкурентоспроможності в умовах ринкових трансформацій

У статті висвітлено необхідність формування системи управління молокопереробним підприємством з врахуванням впливу регульованих та нерегульованих параметрів. Окреслено проблеми ПАТ «Яготинський маслозавод» та проаналізовано фактори, що чинять найбільший вплив на ефективність діяльності підприємства. Досліджено структуру собівартості підприємства, сильні та слабкі сторони у його діяльності, визначені асортиментні позиції товарів, що вносять найбільший вклад у прибутковість підприємства за допомогою АВС– XYZ аналізу. Запропоновані конкретні заходи для забезпечення та розвитку конкурентоспроможності ПАТ«Яготинський маслозавод».

Ключові слова: *система управління, конкурентоспроможність, молокопереробне підприємство, прибутковість, регульовані і нерегульовані параметри.*

И.В. ЕВСЕЕВА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Роль системы управления молокоперерабатывающим предприятием для обеспечения конкурентоспособности в условиях рыночных трансформаций

В статье освещена необходимость формирования системы управления молокоперерабатывающим предприятием с учетом влияния регулируемых и нерегулируемых параметров. Выделены проблемы ОАО «Яготинский маслозавод» и проанализированы факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность деятельности предприятия. Исследована структура себестоимости предприятия, сильные и слабые стороны в его деятельности, определены ассортиментные позиции товаров, которые вносят наибольший вклад в прибыльность предприятия с помощью АВС–XYZ анализа. Предложены конкретные меры для обеспечения и развития конкурентоспособности ОАО «Яготинский маслозавод».

Ключевые слова: *система управления, конкурентоспособность, молокоперерабатывающее предприятие, доходность, регулируемые и нерегулируемые параметры.*

I. YEVSIEIEVA,
Associate Professor at the Management and Administration Department, National University of Food Technologies, Ukraine

Role of management in milk processing enterprises to ensure competitiveness in the conditions of market tranformtion

The article the necessity of management system for milk processing enterprise is considered. The impact of regulated and unregulated factors is presented. The main problems of JSC «Yagotynsky maslozavod» are described. The structure of the enterprise costs, strengths and weaknesses are defined. The recommendations of improvement the competitiveness and development of «Yagotynsky maslozavod» are proposed.

Keywords: *management system, competitiveness, dairy plants, profitability, regulated and unregulated settings.*

Постановка проблеми. Кожне підприємство, яке працює в ринкових умовах господарювання, прагне досягти певних, заздалегідь окреслених, результатів роботи шляхом поступового його розвитку та зростання. Однак, враховуючи мінливість зовнішнього середовища, дії найближчих конкурентів, а також зміни, які відбуваються у внутрішньому середовищі цих господарюючих суб'єктів, підприємства змушені чітко окреслювати власні можливості, моделювати перспективні напрямки розвитку для збереження існуючого положення на ринку та підвищення ринкової частки в певних сегментах.

Забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств базується на вмінні раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал (матеріально–технічну базу, інформаційні та людські ресурси тощо), знаходити можливість впроваджувати нові технологічні лінії та технології виготовлення продукції (шляхом знаходження балансу між власними та залученими коштами), що дасть змогу випускати нові види продукції та переходити на сучасні системи контролю якості на всіх стадіях її виробництва, а отже, утримати конкурентні позиції за умови відкриття ринку країнам ЄС [1, с. 68].

В умовах падіння купівельної спроможності молокопереробні підприємства потребують перегляду системи управління підприємством із метою впровадження сучасних ресурсо та енергозберігаючих технологій, техніки, модернізованого обладнання, що сприятиме покращенню проходження та прискоренню технологічних процесів, підвищенню продуктивності праці та якості продукції, зменшенню її собівартості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню формування системи управління підприємством для забезпечення його високого конкурентного рівня розвитку приділені праці багатьох науковців, таких як: Д. Аакер, Г.Л. Азоєв, І. Ансофф, І. Должанський, Т. Загорна, Р. А. Фатхутдінов, Л.С. Шевченко [2;3;4;5;6;7]. Проте в умовах ринкових трансформацій необхідним постає питання корегування системи управління підприємством з врахуванням зміни певних параметрів та галузевої специфіки підприємств молокопереробної промисловості.

Основною ***метою*** даної ***статті*** є необхідність проведення аналізу всіх регульованих та нерегульованих параметрів з врахуванням специфіки господарювання молокопереробних

 © І.В. ЄВСЄЄВА, 2016

підприємств та формування ефективної системи їх управління для забезпечення життєздатності та конкурентоспроможності в умовах ринкових змін.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи загострення конкурентної боротьби між товаровиробниками, підприємства змушені швидко реагувати, пристосовуватися до ринкових змін, випускати якісні і унікальні продукти для задоволення потреб споживачів. Напрям дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ та їх сила впливу можуть мати різну значущість та спрямованість. Вони можуть підсилювати позицію підприємства або ж їх послаблювати. Отже, зміна факторів може мати, як позитивний, так і негативний вплив на розвиток діяльності певного підприємства, проте його гнучкість і можливість швидко пристосовуватися до виникаючих змін дає змогу отримати найкращі умови роботи при позитивних зрушеннях, а при негативних – уникнути зайвих витрат [1, с. 70].

У своєму стратегічному портфелі підприємство повинно мати певні розробки нової продукції та маркетингові прийоми, які б давали змогу передбачити дії конкурентів, розраховувати можливі варіанти розвитку подій на ринку, шляхи активізації своєї діяльності. Потрібно не тільки відповідати на стратегічні рішення конкурентів, а й вміти зненацька атакувати їх своїми прорахованими діями, створюючи собі сприятливі умови для розвитку та вдосконалення.

Головним показником ефективності роботи підприємства є його прибуток, який отримують залежно від реалізованого обсягу продаж. Обсяг продаж в свою чергу залежить від вибору споживачів. Як свідчать дані різноманітних опитувань серед споживачів, основними стимулами для придбання того чи іншого харчового продукту є наступні показники: доступність за ціною, якість, корисність для здоров'я, широта асортименту, зручність упаковки, прихильність споживачів до певної торгової марки. Саме споживач, купуючи продукцію певного товаровиробника, визначає можливість існування та розвитку підприємства.

Отже, в сучасних умовах господарювання виграє той, хто може запропонувати споживачеві кращу якість за оптимальну ціну, тобто мова йде про найкраще співвідношення ціни та якості продукції.

Переходячи до можливості перегляду системи управління діяльністю підприємства, треба зазначити, що на нашу думку є необхідним використання спрощеної моделі Р. Андертона, яка дозволяє, з одного боку, збалансувати зміни зовнішнього середовища із внутрішніми факторами підприємства, а з іншого боку – здійснювати процес постійного коригування через регульовані параметри (рис. 1).

Регульованими параметрами є: здатність створювати нові види продукції (А); здатність поліпшувати продукцію (Б); здатність підвищувати ефективність виробництва (В); чутливість (інерція) ринку (Д); можливість одержання кредиту (Г). Цінність даної моделі полягає в її гнучкості та динамічності, завдячуючи чому вона допомагає здійснювати безперервний процес коригування системи управління діяльністю підприємства, концентрувати увагу на аналізі відповідних показників з метою їх покращення.

Регульовані параметри «здатність створювати нові види продукції» (параметр А) і «здатність поліпшувати якість виробів» (параметр Б) оцінюються через інноваційний потенціал підприємства та його інвестиційні можливості (фінансовий потенціал). «Здатність підвищувати ефективність виробництва» (параметр В) оцінюється через рівень управління витратами та здатність нарощувати виробничий потенціал, через ефективність його використання та виявлені можливості. «Можливість одержання кредитів» (параметр Г), по–суті, є кредитоспроможністю підприємства й оцінюється, з одного боку, його фінансовим станом (фінансовий потенціал підприємства), з іншого боку – ситуацією на ринку капіталу. «Чутливість ринку» (параметр Д) оцінюється методами SWOT – аналізу шляхом побудови профілів оцінки ринку й застосування методів, широко відомих у маркетингових дослідженнях (маркетинговий потенціал) [8, с. 294].

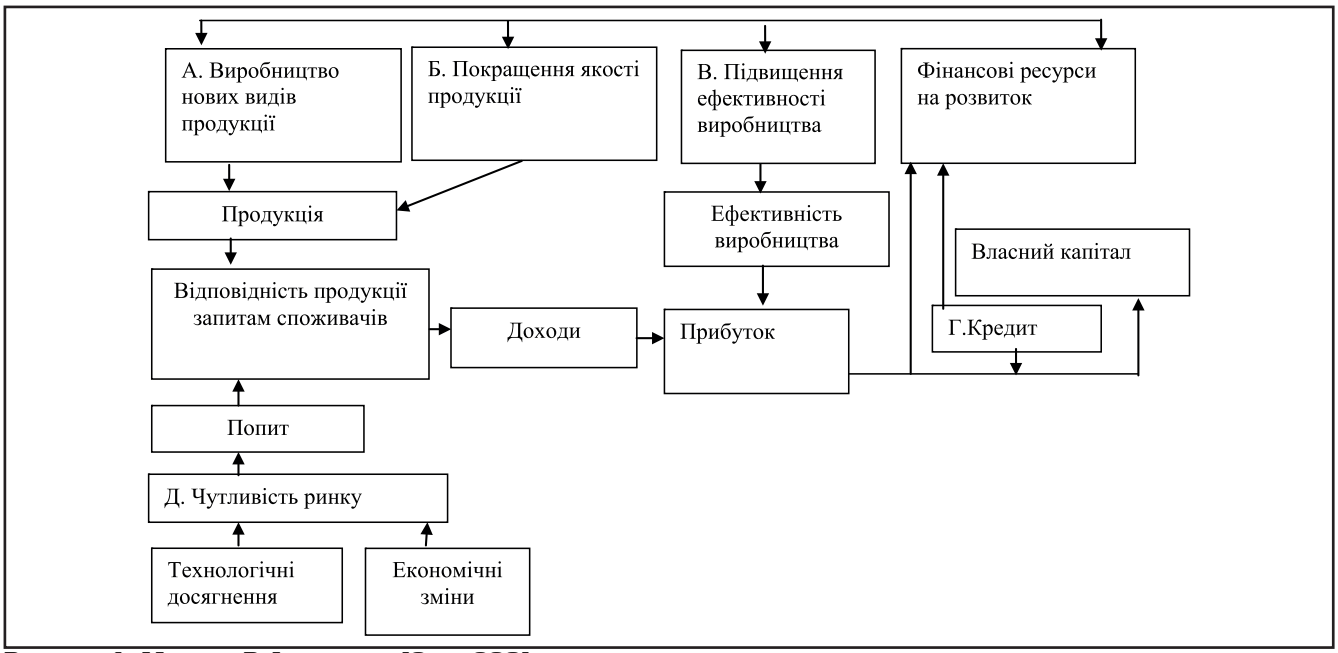


Рисунок 1. Модель Р.Андертона [8, с. 293]

Важливою умовою являється підтримка регульованих параметрів в оптимальних межах, оскільки вони відображають внутрішню можливість підприємства до нововведень, підвищення ефективності виробництва та нарощування потенціалу тощо [8, с. 294].

Спробуємо використати елементи даної моделі для конкретного молокопереробного підприємства – ПАТ „Яготинський маслозавод», визначити ступінь його розвитку та запропонувати шляхи його подальшого зростання.

За результатами попередньо проведеного техніко–економічного аналізу виявлено такі проблемні моменти в діяльності підприємства:

зниження рентабельності підприємства;

зростання собівартості продукції;

подібність продукції, яка виробляється підприємством до продукції конкурентів;

недостатня проінформованість про асортимент та якість продукції підприємства тощо.

Собівартість продукції є не тільки найважливішою економічною категорією, але і якісним показником, на підставі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві [9].

Основним джерелом зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по–перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по–друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Друге джерело – зменшення витрат на матеріали, паливо. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення втрат, заміни дорогих матеріалів більш дешевими, нормуванням витрат, зменшення витрат на їх постачання. Сучасний стан витрат на ПАТ „Яготинський маслозавод» представлений на рис. 2.

Отже, даний рисунок показує, що виробництво молочної продукції відзначається значною матеріаломісткістю. Тому актуальним постає питання необхідності формування програми мінімізації витрат на сировину та матеріали, які складають 73% у загальній собівартості продукції шляхом переглядів контрактів на поставку сировини та матеріалів, впровадження сучасних технологій її переробки тощо.

Наступним методом діагностики стану підприємства та потенційних можливостей його розвитку є SWOT– аналіз (табл. 1).

Спираючись на кон'юнктуру ринку та ринкові дослідження доцільним є формування збалансованого асортиментного портфелю ПАТ „Яготинський маслозавод», який дасть змогу отримати найкращі результати діяльності, підвищити ефективність роботи підприємства.

Для виявлення товарних позицій з найбільшою економічною значущістю для реалізації продукції був проведений ABC– XYZ аналіз, що дозволив визначити позиції товарів, що вносять найбільший вклад в розвиток і отримання прибутку підприємства

На основі результатів ABC–аналізу, було складено процентне співвідношення блоків A, B і C за обсягом випуску продукції позицій ПАТ „Яготинський маслозавод» (рис. 3).

Виходячи з даних про відсоткове співвідношення асортиментних позицій зображених на рисунку 3, можна зробити висновок, що:

• група А включає в себе 25% продукції, та становить 73,5% від загального обсягу реалізації;

• група В включає в себе 27,5% продукції, та становить 18,3% від загального обсягу реалізації;

• група С включає в себе 47,5% продукції, та складає всього 8,2% від загального обсягу реалізації.

Так, якщо ABC–аналіз дав змогу диференціювати асортиментний ряд продукції за обсягом випуску, то XYZ–аналіз є дієвим інструментом розподілу всієї асортиментної групи товарів в залежності від рівномірності попиту та точності його прогнозування.

Результати ABC–XYZ аналізу за даними 2014 р. наведені в таблиці 2 та свідчать, що товари групи AX і BX відрізняються високим товарообігом та рівнем прогнозованості продаж. Товари даної групи приносять стабільний дохід.

Товари групи AY і BY при високому товарообігу мають середній рівень прогнозованості продаж, тому доцільним є приділення їм уваги з метою забезпечення стабільного рівня розподілу.

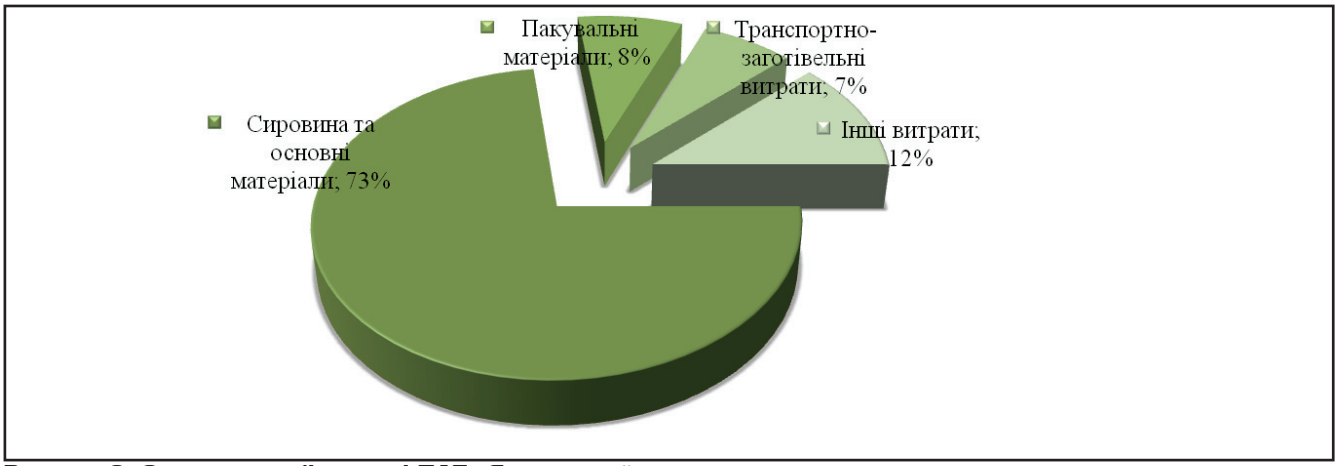


Рисунок 2. Структура собівартості ПАТ «Яготинський маслозавод»

Складено автором за матеріалами підприємства.

Таблиця 1. SWOT–аналіз ПАТ «Яготинський маслозавод»

		Можливості	Загрози
		1. Обслуговування додаткових груп споживачів або проникнення на нові ринки. 2.Розширення асортименту. 3. Зайняття в перспективі міцного положення на ринку сухого молока. 4. Заохочення інвесторів для залучання додаткових коштів на розвиток підприємства.	1.Можливість виходу на ринок нових конкурентів. 2. Економічна нестабільність та зміни в законодавстві. 3. Значна залежність від цін на енерго ресурси та цін на сировину. 4. Зміни в потребах та смаках споживачів.
СИЛЬНІ	1.Висока якість товарів. 2.Висококваліфіковані працівники. 3.Налагоджені стосунки із постачальниками та споживачами. 4. Широкий асортимент продукції. 5. Високий рівень конкурентоспроможності продукції. 6. Лояльність споживача до продукції. 7.Наявність нових технологій та нового обладнання.	СіМ Підприємству потрібно, використовуючи власний досвід роботи та позитивні тенденції зовнішнього середовища, збільшити обсяги виробництва, заванта–живши незадіяні потужності, поповнити оборотні кошти за рахунок збільшення доходів від реалізації, здійснити більш глибоке проникнення на ринок.	СіЗ В даній ситуації підприємству необхідно не допустити втрати своєї позиції на ринку. Для цього необхідно зміцнити стосунки з покупцями, активно стимулювати збут, оптимізувати витрати, за рахунок чого зменшиться собівартість.
СЛАБКІ	1. Недостатня фінансова база для розширення діяльності; 2. Недостатньо вивчений внутрішній ринок збуту продукції; 3.Відсутність ретельного дослідження зовнішніх можливостей; 4. Недостатність оборотного капіталу для оперативного реагування на збільшення попиту.	СЛіМ В даній ситуації потрібно ліквідувати свої слабкі сторони, використовуючи позитивні тенденції, залучити кредитні ресурси, дослідити ринок, заохотити інвесторів і за рахунок цього підвищити виробничий потенціал, покращити свій фінансовий стан.	СЛіЗ Виживання підприємства в таких умовах можливе лише за рахунок мінімізації витрат і концентрації на виробництві найбільш рентабельних видів продукції.

Джерело: складено автором.

Рисунок 3. Відсоткове співвідношення асортиментних позицій ПАТ «Яготинський маслозавод»

Розраховано автором.

Товари групи AZ і BZ при достатньо високому товарообігу відрізняються низькою прогнозованістю розподілу. Тому вважаємо необхідним провести наступні заходи:

• переглянути систему замовлень. Частину товарів потрібно перевести на систему замовлень з постійною сумою (обсягом) замовлення, а іншій частині товарів необхідно забезпечити більш часті поставки;

• вибрати більш вигідних постачальників розташованих близько до складів підприємства;

• підвищити періодичність контролю;

• доручити роботу з даною групою товарів найдосвідченішому менеджеру компанії.

Товари групи С складають до 7,7 % асортименту підприємства. Застосування XYZ – аналізу дозволяє сильно скоротити час, який менеджер витрачає на управління та контроль над товарами даної групи.

Товари групи CX характеризуються стабільністю споживання та прогнозованістю збуту, тому доцільно розвивати дану групу продукції.

По товарах групи CY та CZ потрібно провести ретельний аналіз, адже сюди потрапляє нова продукція через невеликий обсяг її виготовлення, а також продукція, що потребує оновлення або ж виведення з ринку через низькі показники реалізації.

Таблиця 2. Розподіл продукції по асортиментних позиціях за ABC–XYZ аналізом

	X	Y	Z
A	Молоко пряжене 4% 1000 г пл–гф Сметана 15% 400 пл–гф Масло с/в екстра 82,5 %	Молоко 2,6% 950 г пл–гф Молоко 2,6% 920 г пет Молоко 3,2% 1000 г пл–гф Кефір 2,5% 1000 г пл–гф Молоко 3,2% 920 г пет Закваска 2,5% 1000 г пюр Сметана 21% 450 пл–гф Закваска 2,5% 500 г пюр Закваска 0% 1000 г пюр Кефір 2,5% 920 г пет Закваска 2,5% 920 г пет Йогурт полуниця 2,5% 500 г пл Масло с/в селянське 73 % фас. Закваска висівки+злаки 2,5% 450 г пет	Молоко 2,6% 2000 пюр БСЗ Молоко 2,6% 1500 пюр БСЗ Закваска 0% 920 г пет
B	Молоко пряжене 4% 920 г пет Масло бутербродне фасов 69,2 % Сир 5% 230 г Сир 0% 230 г Сир 9,5% 230 г Ряжанка 4% 300 г стак Закваска 0% 500 г пюр	Кефір 2,5% 1000 г пюр Йогурт персик 2,5% 500 г пл Сметана 21% 370 стак Закваска полуниця 2,5% 450 г пет Сир солод. курага 17% 250 г Сир солод. родзинки 9% 250 г Кефір 2,5% 500 г пюр Закваска персик+маракуя 2,5% 450 г пет Сир домашній 9,5% 400 г стак Закваска садові ягоди 2,5% 450 г пет	Ряжанка 4% 500 г пюр Молоко 3,2% 2000 пюр БСЗ Молоко 3,2% 1500 пюр БСЗ Закваска груша+ваніль 2,5% 450 г пет Йогурт полуниця 2,5% 500 г пюр
C	Простокваша Сир солод. курага 17% 100 г Сир солод. 23% 100 г Сир домашній 9,5% 200 г стак	Кефір 2,5% 450 г пет Кефір 2,5% 500 г пл Сир Адигейський 0,35 г 45 % Масло с/в селянське 78,0 % фас Сметана 21% 230 стак Закваска 0% 450 г пет Закваска 2,5% 450 г пет Сир солод. родзинки 9% 100 г Сир м'який Бринза 45% ЗМК Молоко пряжене 4% 500 пюр Сир м'який Любительський 40% ЗМК Сир домашній 0% 200 г стак Масло топлене 0,5 кг 98 %	Йогурт персик 2,5% 500 г пюр Закваска яблуко+кориця 2,5% 450 г пет Сметана 15% 350 стак Кефір 2,5% 1000 г пл Сир домашній 0% 400 г стак Ряжанка 4 % 900 г пет Ряжанка 4 % 0,450 г пет Закваска абрикос+морква 2,5% 450 г пет Сир домашній 9,5% 900 г дой Сир домашній 0% 900 г дой Ряжанка 4% 500 г пл Сир солод. ваніль 17% 100 г Сметана 21 % 300 г терм БСЗ Десерт сирковий вишня та шокол 4 % 150 г Десерт сирковий вишня 4 % 150 г Десерт сирковий лимон 4 % 150 г Десерт сирковик курага 4 % 150 г Десерт сирковий полуниця та шокол 4% 150 г Десерт сирковий мандарин та шокол 4 % 150 г Закваска огірок–кріп 2,5 % 450 г пет

Джерело: розраховано та складено автором за даними підприємства

Ефективне управління асортиментом продукції сприятиме зростанню продажів, а отже і прискоренню товарообігу, що позитивно відобразиться на показниках прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Висновки

Отже, на сучасному етапі розвитку ПАТ «Яготинський маслозавод» доцільним вважаємо приділити увагу наступним заходам:

– нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;

– зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість (шляхом найбільш повного використання ресурсів, їх перерозподіл);

– з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;

– найдоцільніше вкладати одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту (оптимізація асортиментного ряду продукції);

– покращувати маркетингову діяльність, пов'язану з коригуванням стратегії і тактики;

– виробляти тільки ту продукцію, що безумовно буде реалізовуватися;

– працювати в напрямку покращення якості продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;

– приділяти більше уваги рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності;

– усунути канали втрат прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок);

– підвищити оптові або інші відпускні ціни на продукцію, але за умови зростання її якісних показників.

Запропоновані заходи сприятимуть не тільки утриманню досягнутих ринкових позицій, але і розвитку конкурентоспроможності та забезпеченню стійких конкурентних переваг як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України: Монографія. / Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, І.В. Суха / Національний ун–т харчових технологій. – Київ, 2010. – 268 с.

2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Дэвид Аакер: [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб: Питер, 2003. – 544 с. – (Серия „Теория и практика менеджмента»).

3. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. –280 с.

4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: [пер. с англ.].– М.: Экономика,1989. – 519 с.

5. Должанський І. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих / Макіївський економіко– гуманітарний ін–т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 312 с.

7. Шевченко Л. С. Конкурентное управление: [уч. пособие] / Л.С. Шевченко. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.

8. Тарасюк Г.М. Контроль в системі управління плановою діяльністю підприємства / Г.М. Тарасюк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1 (16). – С. 284 – 299.

9. Єлець О.П. Фактори та шляхи зниження собівартості / О.П. Єлець, А.І. Бірюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_061.pdf

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.А. ОСАДЧА,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торговельно–економічний університет

Планування видаткової частини місцевих бюджетів як інструмент соціально–економічного розвитку територій

У статті розглянуті підходи до визначення бюджетного планування як інструменту системи фінансового управління, спрямованого на формування показників місцевих бюджетів, що здійснюється шляхом встановлення бюджетних цілей як на наступний бюджетний період, так і на перспективний період.

Ключові слова: *місцеві бюджети, видатки місцевих бюджетів, середньострокове планування видатків місцевих бюджетів, програмно–цільовий метод бюджетного планування.*

Е.А. ОСАДЧАЯ,
к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово–экономический университет

Планирование расходной части местных бюджетов как инструмент социально–экономического развития территорий

В статье рассмотрены подходы к определению бюджетного планирования как инструмента системы финансового управления, направленного на формирование показателей местных бюджетов путем установления бюджетных целей как на следующий бюджетный период, так и на перспективный период.

Ключевые слова: *местные бюджеты, расходы местных бюджетов, среднесрочное планирование расходов местного бюджета, программно–целевой метод бюджетного планирования.*

O. OSADCHA,
candidate of Economic Sciences senior lecturer in finance Kiev National Trade–Economic University

In the article i`ve reviewed approaches to the definition of the budget planning as a financial management's instrument aimed at forming the local budgets' indicators and realized with setting as the next as the prospective period's budget goals.

Keywords: *local budgets, local budgets expenditures, medium–term planning of expenditures, program–oriented method of budget planning.*

Постановка проблеми. Планування видаткової частини місцевих бюджетів виступає важливою складовою бюджетної політики, яка визначає ступінь ефективності здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і повноважень та впливає на стан соціально–економічного розвитку адміністративно–територіальних одиниць. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів існує необхідність розробки методологічних підходів до запровадження планування видатків місцевих бюджетів за програмно–цільовим методом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі присвячено чимало праць вітчизняних дослідників проблемам фінансового забезпечення місцевих бюджетів регіонів. Сутність видатків бюджету, які є основою фінансового забезпечення функцій центральних та місцевих органів державної влади та інструментом її впливу на соціально–економічний розвиток, досліджували Ш. Бланкарт, Б. Болдирєв, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та інші. Питання розвитку та необхідності удосконалення системи планування місцевих бюджетів в Україні, в тому числі із врахуванням зарубіжного досвіду, знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених, як В. Андрущенко, С. Буковинський, С. Булгакова, А. Буряченко, О. Василик,

© О.А. ОСАДЧА, 2016

В. Зайчикова, О. Кириленко, І. Лук'яненко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інших.

Мета статті. Метою є розкриття теоретико–методологічних засад планування видаткової частини місцевих бюджетів та удосконалення механізму міжбюджетного регулювання як інструменту підвищення ефективності, прозорості використання бюджетних коштів місцевого самоврядування та сприяння соціально–економічному розвитку адміністративно–територіальних одиниць.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети посідають важливе місце в економічному та соціальному розвитку країни і є вагомим інструментом державного регулювання та міжтериторіального перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фінансування більшості бюджетних видатків соціального спрямування здійснюється через місцеві бюджети. Передусім це стосується виплат із соціального забезпечення населення, утримання закладів соціально–культурної сфери. Місцеві бюджети є основним інструментом реалізації регіональної політики та вирішення таких важливих завдань як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально–економічного розвитку територій.

Видатки місцевих бюджетів визначаються функціями та завданнями, які виконують місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, у тому числі в частині делегованих їм державою повноважень. Особливості функціонування місцевих бюджетів виявляються у складі та структурі їх видаткової частини, що повинні відображати регіональні пріоритети фінансово–економічної політики [6].

Одним із першочергових завдань сьогодні в Україні є досягнення високої ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Взагалі місцеві бюджети – складна економічна категорія, що має безліч сторін і функцій, які не можна розглядати ізольовано. Навпаки, їх необхідно систематизувати так, щоб вони, доповнюючи один одного, були спрямовані на вирішення головного їх завдання – регулювання соціально–економічних процесів на рівні адміністративно–територіальних одиниць [5].

Виконання повноважень місцевими органами влади потребує здійснення видатків із відповідних бюджетів, відмінності у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків бюджетів місцевого самоврядування обумовлюють необхідність проведення міжбюджетного регулювання.

Основою міжбюджетного регулювання є розмежування видатків і доходів між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень між центральними органами державної влади та органами місцевого самоврядування [4]. Вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів передбачає необхідність врахування особливостей місцевих бюджетів та їх впливу на формування обсягу видатків, зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами.

Видатки місцевих бюджетів повинні відігравати роль важелів, через які органи виконавчої влади впливають на соціально–економічний стан та розвиток адміністративно–територіальних одиниць. Співвідношення напрямів забезпечення власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування відображає ступінь достатності фінансових ресурсів місцевого бюджету для ефективного розвитку територіальних громад.

Незважаючи на позитивні в цілому зрушення, які відбулися у вітчизняній фінансовій системі із прийняттям Бюджетного кодексу України, видаткова частина місцевих бюджетів потребує певного удосконалення. Механізм упорядкування видаткових повноважень характеризується не у достатній мірі чітким розподілом функцій між рівнями державної влади, спрямуванням переважної частини фінансових ресурсів місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень, що в певній мірі обмежує фінансову самостійність органів місцевого самоврядування. З огляду на зазначене удосконалення видаткової частини місцевих бюджетів має відбуватись у напрямі розширення власних видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, виходячи із цілей досягнення ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Доцільне наукове обґрунтування розмежування видатків між ланками бюджетної системи, визначальним фактором якого має стати ефективність використання бюджетних коштів. Крім того, досягнення оптимальності у сфері розподілу видаткових повноважень повинно спиратися на принцип, відповідно до якого місцеві органи влади несуть відповідальність за фінансування тих суспільних благ, для яких важливим є врахування потреб місцевого населення.

Зростання ролі місцевих органів влади в управлінні фінансовими ресурсами є запорукою вирішення проблем територіального розвитку. При цьому обґрунтоване закріплення за місцевим самоврядуванням видаткових повноважень на стабільній основі є визначальним чинником становлення дієздатної та ефективної місцевої влади та подальшого соціально–економічного розвитку країни та адміністративно–територіальних одиниць.

Дослідження зарубіжного досвіду планування бюджетних видатків дозволило визначити пріоритетні напрями реформування вітчизняної системи планування видатків місцевого самоврядування, основними з яких мають бути: запровадження програмно–цільового методу та середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, розробка та впровадження системи моніторингу й оцінки соціально–економічної результативності видатків місцевих бюджетів за допомогою якісних і кількісних показників [4].

Євроінтеграційний розвиток держави передбачає ефективне рівномірне функціонування територій, здатних вирішувати завдання регіонального значення, що потребує відповідного фінансового забезпечення та реалізується через систему формування бюджетів місцевого рівня. Тому актуальним є питання удосконалення принципів планування видаткової частини місцевих бюджетів, основним з яких має бути підвищення зацікавленості місцевих органів влади на всіх рівнях управління в ефективності бюджетних видатків. Світовий досвід у сфері бюджетного планування показує, що формування видаткової частини місцевих бюджетів повинно здійснюватись із урахуванням особливостей соціального й економічного розвитку країни та територій, що надасть можливість підвищити ступінь обґрунтованості та передбачуваності у проведенні бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування.

В Україні система планування бюджетних видатків характеризується недостатньо чітким баченням основних пріоритетів соціально–економічного розвитку країни та територій при розробці бюджетної політики, що призводить до нее–

фективного використання коштів місцевих бюджетів. Однією із причин зазначеного є практика формування річних бюджетів у розрізі функцій, коли пріоритетом є збереження мережі закладів та їх організаційної структури, а увага зосереджується на затратах та адміністративних потребах. За таких умов бюджет не дозволяє з'ясовувати, яким чином були використані бюджетні кошти, що було отримано в результаті їх використання і які цілі було досягнуто. Тобто здійснюючи планування місцевих бюджетів у розрізі функцій, неможливо відстежити ефективність їх видатків, результативність розподілу фінансових ресурсів, визначити якість наданих послуг та користь, яку отримало від цих послуг населення [5].

Становлення системи планування видатків місцевих бюджетів в Україні, реформування її складових, у тому числі принципів, процедур, методів, механізму взаємодії учасників планування, відбувалося одночасно із розвитком інституту місцевого самоврядування, удосконаленням нормативно–правової та методологічної бази у сфері бюджетного планування. При плануванні видатків та доходів місцевих бюджетів у сучасній економічній науці можуть бути застосовані такі методи: Програмно–цільовий метод, метод «Коріння трави», метод «Дослідження об'єкта», метод «групова згода», метод «історична аналогія», метод «Дельфі», аналіз часових рядів, каузальні методи, тощо. Планування видатків ставить під своєю метою ефективне використання коштів видаткової частини. Бюджетне фінансування завдань місцевих органів влади за функціональною класифікацією можна розділити умовно на два види – забезпечення поточних видатків та інвестиції. Як правило, поточні видатки характеризуються значною соціальною спрямованістю. Як показали дослідження, місцеві бюджети здійснюють основну частину видатків на охорону здоров'я – до 90% зведених видатків, житлово–комунального господарства – до 75, освіти – до 73, культури – до 69% зведених видатків відповідного напряму.

На даний час фінансування видатків місцевих бюджетів не має системного характеру. При постійній нестачі коштів місцеві органи влади не мають можливості здійснювати планування як поточних так і перспективних видатків на основі науково обгрунтованих програм розвитку. Науково обгрунтовано здійснення видатків за програмно цільовим методом, окремі елементи якого сформовані на рівні загальнодержавних видатків. Для місцевих бюджетів це повинно передбачати здійснення певних видів видатків за умови наявності узгодженої програми дій у даній сфері з аналогічними програмами інших територіальних громад, а також регіональними програмами; наявністю техніко–економічного обгрунтування, прогнозу очікуваних соціально–економічних результатів втілення даної програми, загальну та поетапну вартісну оцінку, графік впровадження.

Серед основних проблем реформування видатків місцевих бюджетів слід назвати чіткий, повний та вичерпний перелік видатків, які належить здійснювати виключно з державного бюджету, з бюджетів самоврядування, делегувати з державного місцевим бюджетам, а також розподіл видатків між самоврядними бюджетами різних рівнів.

Реформування системи планування видатків місцевого самоврядування потребує розробки ефективної методики оцінки результативності використання бюджетних коштів; зосередження уваги на визначенні якісних показників, що забезпечить встановлення зв'язку між витраченими ресурсами і отриманими результатами; формування бюджетів з урахуванням стратегічних цілей соціально–економічного розвитку на багаторічну перспективу; підвищення рівня відповідальності за результати діяльності, у тому числі пов'язаної із плануванням видаткової частини місцевих бюджетів.

Аналізуючи функціональну структуру видатків місцевих бюджетів, відзначимо, що у 2014 році порівняно з попереднім роком найбільші зміни відбулися щодо видатків на загальнодержавні функції, за якими спостерігається збільшення питомої ваги з 12,4 до 15,3%.

Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2015 рік показав, що реалізація реформи міжбюджетних відносин, незважаючи на песимістичні настрої на стадії прийняття змін, дала позитивні результати.

Приріст надходжень до загального фонду проти 2014 року становив 29,6 млрд. грн., або 42,1%, тоді як за експертною оцінкою фахівців Міністерства фінансів він прогнозувався в сумі 22,4 млрд. грн. Як результат, у 2015 році до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 99,8 млрд. грн., що становить 116,0% до річних призначень, затверджених місцевими радами.

Також зазнала змін структура видатків місцевих бюджетів. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні. Так, частка видатків на житлово–комунальне господарство збільшилась з 1,9 до 4,5%, або на 7,0 млрд. грн. Зросла частка видатків на транспорт і дорожнє господарство з 1,4% у 2014 році до 2,3% у 2015 році, або на 2,9 млрд. грн. [9].

Разом із цим забезпечено відповідність фінансового ресурсу реальним потребам місцевих бюджетів у здійсненні видатків на делеговані державою повноваження.

Ще одним позитивним аспектом реформи міжбюджетних відносин є збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. Обсяг капітальних видатків за 2015 рік становив 32,2 млрд. грн., або 11,5% від обсягу видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів. Це на 18,6 млрд. грн., або на 136,8%, більше, ніж було у 2014 році.

Важливою складовою спеціального фонду місцевих бюджетів є бюджет розвитку, розмір якого визначає інвестиційну спроможність органів місцевого самоврядування [1]. За рахунок ресурсу бюджету розвитку фінансуються капітальні видатки, які спрямовуються на соціально–економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм та проектів, будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально–культурної сфери й житлово–комунального господарства, будівництво і придбання житла, розвиток дорожнього господарства тощо.

Вагомим джерелом фінансування видатків місцевих бюджетів є міжбюджетні трансферти з державного бюджету, обсяг яких щорічно зростає. У 2015 році із державного бюджету України до місцевих бюджетів було фактично надано трансфертів на загальну суму 174,0 млрд. грн., що на 43,4 млрд. грн., або на 33,2%, більше ніж у 2014 році, у тому числі трансфертів із загального фонду – 173,2 млрд. грн., що на 56,4 млрд. грн., або на 48,3%, більше порівняно з 2014 роком.

За даними Державної казначейської служби України, протягом 2014 року було перераховано 125,8 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, із них до загального фонду надійшло 116,0 млрд. грн. (92,2%), до спеціального фонду – 9,8 млрд. грн. (7,8%).

Незважаючи на значні обсяги міжбюджетних трансфертів, які отримують місцеві органи влади з державного бюджету, на даний час рівень фінансування видатків місцевих бюджетів є недостатнім для дієвого функціонування територіальних громад, зокрема житлово–комунального господарства, існує потреба у додатковому фінансуванні житлового фонду, автомобільних доріг, каналізаційних і очисних споруд. Це обумовлено тим, що переважна більшість фінансових ресурсів місцевих бюджетів у сучасних умовах спрямовується на виконання делегованих повноважень органів місцевого самоврядування, що в певній мірі обмежує їх фінансову самостійність. За таких умов місцеві органи влади не мають у своєму розпорядженні фінансових важелів, необхідних для ефективного задоволення потреб населення відповідного регіону.

На даний час обсяги видатків місцевих бюджетів є недостатніми для дієвого функціонування територіальних громад, зокрема житлово–комунального господарства, існує потреба у додатковому фінансуванні житлового фонду, автомобільних доріг, каналізаційних і очисних споруд.

Доцільним є підвищення рівня стабільності, прозорості та ефективності місцевих бюджетів, що є можливим за умови запровадження відповідної методології бюджетного планування.

Формування місцевих бюджетів має ґрунтуватись на прогнозних та програмних документах соціально–економічного розвитку територій. Вирішення зазначених питань можливе за умови застосування середньострокового планування видатків місцевих бюджетів, яке дозволяє зосередити увагу на пріоритетних цілях економічної політики на перспективний період.

Зараз існує потреба у підвищенні прозорості та ефективності видатків місцевих бюджетів, забезпеченні їх зв'язку із стратегічними цілями соціально–економічної політики адміністративно–територіальних одиниць.

Одним з основних напрямів реформування місцевих бюджетів є запровадження системи їх формування, орієнтованої на виконання пріоритетних завдань розвитку регіонів у найбільш ефективний спосіб, зокрема із використанням програмно–цільового методу. Складовими програмно–цільового методу є бюджетні програми, їх відповідальні виконавці, паспорти цих програм, результативні показники бюджетних програм та фінансові інструменти, притаманні цьому методу, моніторинг та оцінка ефективності виконання бюджетних програм.

При програмно–цільовому методі увага зосереджується не стільки на розвитку мережі та утриманні штатів установ, скільки на результатах реалізації бюджетних програм [5]. Використання програмно–цільового методу на місцевому рівні в умовах недостатності бюджетних коштів дозволить забезпечити збільшення інвестиційних і кредитних ресурсів.

Реалізація бюджетного процесу із застосуванням програмно–цільового методу має передбачати наступне: підвищення рівня прозорості та ефективності використання коштів місцевих бюджетів; посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення кінцевих результатів та контролю за ефективністю здійсненних видатків; планування видатків місцевих бюджетів на наступний бюджетний період із урахуванням соціально–економічних результатів, отриманих внаслідок реалізації бюджетних програм у попередньому періоді; формування бюджетних програм на основі пріоритетів державної та регіональної політики, стратегічних планів розвитку територій та галузей економіки на середньо– та довгострокову перспективу.

Розробка бюджетних програм місцевого самоврядування в галузях освіти, охорони здоров'я, культури, соціального забезпечення, фізичної культури та спорту, соціального захисту сім'ї, дітей та молоді, житлово–комунального господарства з метою посилення ступеню впливу регулювання міжбюджетних відносин на соціально–економічний розвиток адміністративно–територіальних одиниць має здійснюватись із урахуванням єдиних методологічних підходів до формування місцевих бюджетів за програмно–цільовим методом.

На нашу думку, делеговані державою повноваження необхідно розподілити між різними рівнями самоврядування [3]. В основу розподілу доцільно покласти принципи субсидарності, тобто здійснення видатків тим рівнем, нижче за який ці видатки здійснити неможливо. У галузі охорони здоров'я до виключних (неделегованих) повноважень держави слід віднести в першу чергу наукові медичні установи, які мають значення для теоретичної науки та розвитку всієї галузі медицини, до делегованих державних повноважень, які фінансуються з обласного та районного бюджету обласні лікарні та районні лікарні відповідно. У галузі освіти – аналогічно вищі навчальні заклади, що формують науковий, творчий, управлінський потенціал мають бути виключною компетенцією держави та пріоритетним напрямом фінансування взагалі, до обласних та районних бюджетів доцільно делегувати повноваження по фінансуванню закладів освіти, які готують фахівців прикладних професій; фінансування шкільної та дошкільної освіти має бути делеговане до міст, сіл, селищ. Критерієм розподілу навчальних закладів можуть бути рівень їх акредитації, напрями підготовки спеціалістів, склад засновників тощо. Разом із тим перспективним напрямом є фінансування не закладів освіти як таких, а відповідних програм підготовки фахівців за напрямами, завдяки чому знизяться видатки і створиться додатковий елемент конкуренції з боку недержавних освітніх закладів.

Висновки

В умовах жорсткої обмеженості фінансових ресурсів необхідними є перегляд та оптимізація структури бюджетних видатків, упорядкування видаткових повноважень центральних та місцевих органів влади. Це першою чергою стосується підвищення частки видатків місцевих бюджетів на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів.

Разом із тим для вирішення проблем, які притаманні вітчизняній системі планування видатків місцевих бюджетів, забезпечення ефективного і повноцінного виконання органами місцевого самоврядування покладених на них повноважень необхідно інтегрувати в бюджетний процес прогресивні методики планування. Одними з таких є програмно–цільовий метод та планування бюджету на середньострокову перспективу.

Програмно–цільовий метод, на відміну від колишнього постатейного методу, який базувався на обрахунку потреби у видатках на утримання бюджетних установ, передбачає виділення коштів на конкретні соціально значимі програми строком на 3–5 років і дає можливість в умовах відкритості уточнити пріоритетні напрями витрачання бюджетних коштів, коригувати фінансування результативних програм і зупиняти ті, які не дають очікуваного результату. Такий метод управління видатками місцевих бюджетів наряду з оптимізацією структури видатків дає можливість підвищити ефективність використання бюджетних коштів та забезпечити додаткові надходження до бюджету [6].

На нашу думку, реалізація зазначеного сприятиме досягненню конкретних результатів, визначених регіональною бюджетною політикою, встановленню чіткої координації та підвищенню рівня відповідальності кожного з учасників бюджетного процесу, створенню системи, при якій кожен учасник чітко знає свої завдання та може оцінити результати роботи, несе відповідальність за використання бюджетних коштів, володіє інформацією, необхідною для оперативного прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: Закон Верховної Ради України від 08.07.2010 №2456–VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – №151.

2. Чугунов І.Я. Перспективне бюджетне планування як складова системи економічного регулювання / І.Я. Чугунов // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2004. – №69. – С. 59–61.

3. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3–12.

4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико–методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін; [Вид. 2–ге, без змін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 240 с.

5. Маркович Г.Б. Передумови, переваги та інструменти запровадження програмно–цільового методу на рівні місцевих бюджетів / Г.Б. Маркович // Наукові праці НДФІ. – 2010. – Вип. 3. –С. 40–49.

6. Гордієнко В.Д., Івасенко О.О. Ефективне використання видатків місцевого бюджету як спосіб розвитку регіонів. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2011_17/Gordienko.pdf

7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ–II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.

15. Легкоступ І.І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів України в сучасних умовах / І.І. Легкоступ // Економіка. Фінанси. Право. – 2010.– №2.– С. 22–26.

8. Сайт Інститут бюджету та соціально–економічних досліджень [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua

9. Статистичний щорічник України за 2013–2015 рр. – К.: ТОВ «Август Трейд».

УДК 332.135:339.9

М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут Київського національного торговельно–економічного університету,
В.М. ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ,
м.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України

Проблеми взаємодії суміжних периферій та аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища

У статті розглядається досвід дослідження проблем привілейованих прикордонних територій, взаємодії так званих суміжних периферій. Висвітлено фактори прикордонності й периферійності, а також аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища периферійними територіями.

Ключові слова: *прикордонна територія, периферія, центро–периферійні залежності, центр, периферійна територія.*

М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт Киевского национального торгово–экономического университета,
В.М. ЧЕРТОРИЖСКИЙ,
м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Проблемы взаимодействия смежных периферий и аспекты интенсивности и экстенсивности использования пограничного положения

В статье рассматривается опыт исследования проблем привилегированных приграничных территорий, взаимодействия так называемых смежных периферий. Освещены факторы приграничья и периферийности, а также аспекты интенсивности и экстенсивности использования пограничного положения периферийными территориями.

Ключевые слова: *приграничная территория, периферия, центро–периферийные зависимости, центр, периферийная территория.*

M. LALAKULYCH,
Ph.D., Assoc. Prof. of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University,
V. CHERTORYZHSKYY,
Junior Researcher of Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

Problems of interaction of adjacent peripheries and aspects of intensity and extensiveness of the use of cross–border situation

In the article the experience of study of issues of preferred border areas, the interaction of so–called adjacent peripheries is

 © М.Ю. ЛАЛАКУЛИЧ, В.М. ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ, 2016

researched. Factors of border and peripheral and aspects of intensity and extensiveness of the use of cross–border situation for peripheral areas are highlighted.

Keywords: *border area, periphery, center–peripheral dependences, center, peripheral area.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах євроінтеграції невпинно збільшується прірва у рівні розвитку між числом розвинутих й зростаючим числом депресивних периферійних територій. Явище прикордонності надає додаткові ресурси для розвитку регіону, і часто пов'язаний з цим ефект периферійності негативно працює на імідж прикордонної території.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження системи «центр – периферія» є перспективним напрямом, що дозволяє дати глибоку оцінку структурно–функціональних особливостей регіональної системи, її територіальної організації та перспектив розвитку. Вперше модель «центр – периферія» була сформульована у рамках теорії розвитку регіону, «полюсів зростання» Г. Мюрдаля (Myrdal, 1957) і Хіршмана (Hirschman, 1958), теорія відносин центр–периферія Стейна Роккана (Stein Rokkan, праці 1970–1976), концепції нерівності та політики регіонального розвитку Дж. Фрідмана (Friedmann, 1966), концепції світових систем І. Валлерстейна (Wallerstein, 1974, 1984) та інших. Вона задає певний формат взаємин центральних та периферійних (прикордонних) регіонів, що знаходяться на різному рівні [1–3].

Мета статті – висвітлити закордонний досвід вивчення центро–периферійних залежностей у прикордонному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Поняття периферії надзвичайно широке та фігурує у науковій літературі в надзвичай різних контекстах і значеннях. Приділимо увагу лише класичним теоріям, що описують центро–периферійні залежності, які можна поділити на наступні види: які діють на рівні держави; які оперують на рівні наднаціональних структур, зокрема, глобальних. Цей напрям досліджував Стейн Роккан, норвезький вчений, відомий багатьма працями на тему проблем між центром і периферією.

Вчений дає власне визначення центру та периферії: центр є «привілейованим пунктом території, де найбільш часто зустрічаються один з одним власники ключових адміністративних, економічних і культурних ресурсів. Також це, по–перше, місця, де виробляються послуги, а по–друге, це – вузли комунікативної мережі» [4;5, с. 120].

Основним поняттям є те, що якщо центр контролює та розподіляє ресурси, тоді периферія стає залежною від нього, оскільки може розпоряджатися лише власними ресурсами.

Він підкреслив, що периферія «ізольована від усіх регіонів, окрім центрального; не робить значного внеску до загального потоку комунікацій до середині даної території; володіє культурою, яка не є універсальною, не становить самодостатнього цілого, має значення для обмеженого кола людей і не є повністю домінуючою на політично визначеній території» [5, 6].

Залежність від центру складає сутність периферії як такої. Віддаленість від центрів робила їх ідентичність та територіальну автономію міцнішими, тому вони слабко були пов'язані з націями – державами. Центр за такого підходу сприймається як осередок політичного та економічного домінування, який використовує державний апарат для підпорядкування собі усього простору країни. Провінції, які чинять опір таким діям, власне і є периферіями.

Фундаментальним із точки зору Роккана був поділ на «підпорядковані периферії» (subject peripheries), прикладом яких є Уельс або Шотландія, та «суміжні периферії» (interface peripheries), наприклад, Ельзас і Люксембург. Саме останні можуть з повним правом називатися «прикордонням».

Так, коли периферії першого ґатунку підлягають однонаправленій домінації, перебуваючи в зоні впливу одного центру, суміжні периферії – це терени перетинання впливів з боку принаймні двох центральних осередків. Це призводить до того, що підпорядковані периферії зазвичай перебувають у гіршому становищі, натомість, суміжні периферії можуть отримувати значну вигоду від свого розташування, зумовлену конкуренцією центрів. Зокрема, суміжні периферії, як правило, мають сильнішу економіку, ніж внутрішні периферії, вони часто ближчі до центральних осередків, вибір між ними дозволяє їм мати відносну автономію, навіть за умов дуже обмежених власних ресурсів.

До найпотужніших суміжних периферій, або привілейованих прикордонь у Європі можна віднести країни, які виникли на прикордонні між Північною та Південною Європою, зокрема, Швейцарію, Бельгію та Нідерланди. Вони переважно спиралися на альянси периферійних міст і провінцій. Наслідком подібних альянсів стало, як відомо, утворення дрібних і за багатьма критеріями периферійних держав, які були багатими та здобули у багатьох вимірах непропорційні до їх розмірів (площі або навіть кількості населення) переваги.

Прикордоння майже завжди можна розуміти як регіони взаємовпливу двох або більше центрів, тому моделі Роккана зазвичай відповідатимуть поняттю «суміжні периферії. У центро–периферійному підході помітне підкреслювання важливості владних відносин між суб'єктами в різних вимірах, які перебувають між собою у взаємодії. Підпорядкування центром периферій тут основне.

Слід підкреслити те, що фактори прикордонності й периферійності відіграють істотну, іноді визначальну, роль у соціально–економічному розвитку прикордонних регіонів, а також і у транскордонному співробітництві, що повинно враховуватися при розробці регіональної політики.

За рівнем інтенсивності використання прикордонного становища вчені розрізняють[6]:

– периферійні райони з інтенсивним використанням прикордонного становища;

– периферійні райони з екстенсивним використанням прикордонного становища.

Перші, райони з інтенсивним використанням прикордонного становища, компенсуючи негативні тренди соціально–економічного розвитку та гірші показники всередині власних областей по ряду показників, дані райони прагнуть до активних (інтенсивних) контактів з прикордонними територіями суміжних країн. Це проявляється у розміщенні підприємств з участю закордонних інвесторів з прикордонної держави, будівництві транспортно–логістичних комплексів (наприклад, участь в проектах розвитку транспортних коридорів міжнародного значення) та ін.

Периферійні райони з екстенсивним використанням прикордонного положення та / або регіональних дотаційних механізмів. Дану групу формують в основному прикордонні регіони. «Екстенсивний» характер використання прикордонного положення передбачає для них транскордонні контакти «виживання». Наприклад, допомога сільгосптехнікою в обробці полів, збиранні врожаю, сировинні зв'язки (наприклад, поставки на прикордонні польського або білоруського молока українським масло та сироводам). У ряді випадків соціально–економічні наслідки периферійного положення настільки негативні, що мінімальний рівень економічної активності та соціальна стабільність підтримуються переважно через дотаційні механізми. За умов «прикордонного» підходу владні відносини, особливо зумовлені зовнішньою грою часто взаємовиключних інтересів, залишаються, як правило, більш–менш маргінальними. Тож прикордоння у даному випадку має місце в більш ліберальних теоріях як своєрідна «нічийна земля», на якій вільно переплітаються взаємні традиції та розмаїтні культури, а суб'єкти, розташовані на цьому терені, мають повну свободу вибору ідентичності, зумовлену індивідуальним конструюванням їхньої суб'єктності.

Такий спосіб бачення соціальних реалій на прикордонні також пов'язаний із тим, що обговорюваний підхід відзначається зазвичай згодою на нормативній основі про зменшення ролі національної держави.

Цей висновок розуміють або як опис соціальної реальності, зокрема, її найближчого майбутнього, або як постулат, що обумовлює спосіб проектування ідеального бачення досліджуваних регіонів і нормативного визначення бажаної траєкторії їхнього розвитку в інших численних школах аналізу центро–периферійних залежностей на міжнародному рівні.

Можна згадати про школу «теорії залежності» (la teoria de la dependencia). Вона особливо інтенсивно розвивалася від початку 60–х років XX століття, хоча започаткували її вже наприкінці 40–х років XX століття Рауль Пребіш (Raul Prebisch) і Селсо Фуртадо (Celso Furtado) [7].

Найвпливовішою з класичних теорій центро–периферійної залежності в наднаціональному масштабі, мабуть, є теорія «світової системи» Іммануїла Валерстайна, котрий поділив сучасний світ на чотири основні зони: центр, напівпериферії, периферії та зовнішні області, не включені до світової системи. Валерстайн підкреслював економічне панування центру над периферіями та слабкість, нестабільність і залежність останніх від центральних осередків [8].

Цікавим виглядає статус напівпериферій (також іноді вживається термін семіпериферія), позиція яких часто виявляється дуже неоднозначною. У деяких аспектах вони, подібно до справжніх периферій, є жертвами домінування центру, але їхню слабкість та підлеглий статус зазвичай ніхто не ставить під сумнів. Вони не є регіонами, де приймають рішення, а скоріше потерпають від наслідків рішень, прийнятих деінде. Напівпериферії також не належать до інноваторів, натомість, беруть участь у змаганнях за швидке й ефективне впровадження інновацій, які постали в інших місцях. З іншого боку, напівпериферії часто мають чималу користь від співпраці з центром і відіграють роль своєрідного «молодшого партнера в домінуванні» над справдешніми периферіями.

Напівпериферії теж часто відчувають на собі масу позитивних економічних імпульсів, країн, а саме: мають можливість отримувати чимало цінних інвестицій;до них порівняно швидко доходять посталі в центрі технології; мають привілейований доступ до багатьох інших ресурсів центру.

Ці позитивні ефекти часто істотно різняться в просторі та в інших вимірах. З іншого боку, суспільства напівперифері зазнають процесу скам'яніння. Зокрема, їх еліти досягають цивілізаційних і культурних стандартів життя у центрах, тимчасом нижчі суспільні верстви від них віддаляються.

Як зазначалося у баченні Валерстайна, саме центральні країни встановлюють terms–of–trade (умови торгівлі), обов'язкові в глобальному торговельному обміні, і ці умови зазвичай ставлять їх у доволі привілейовану позицію. Зокрема, вони змушують вільно торгувати тими товарами, у виготовленні яких мають значну конкурентну перевагу. Такі нерівні та несправедливі в самій основі умови обміну є підставою для постійного відтворення нерівності в глобальному масштабі [9].

Доречно зауважити, що вчений пов'язав внутрішньодержавні суперечності та ієрархічні структури зі структурами панування та змінами глобального характеру. Зокрема, тут йдеться про механізм сильної регіональної поляризації розвитку в периферійних і напівпериферійних країнах.

У науковій літературі мають місце інші цікаві роботи закордонних вчених: А.Г. Франка Х. Макіндера, К. Хаусхофера та ін. Зокрема, на значущість відносин «центр – периферія» вказував один з основоположників теорії залежного розвитку – А.Г. Франк «економічний розвиток є функція взаємодії між розвиненим і країнам, що розвиваються світом, які знаходяться в тісній єдності з лінії зв'язків ринків праці, капіталу і технології і між якими зберігається певна ієрархія, незалежно від динаміки їх соціально–економічного розвитку на різних історичних етапах» [10, с. 14].

Концепція «центр – периферія» розвивалася в рамках геополітики в працях Х. Макіндера [11, с. 7–33], К. Хаусхофера [12] та інших дослідників і використовувалася для аналізу глобальних систем. З другої половини XX ст. вона стала застосовуватися у вирішенні питань регіонального та міжрегіонального рівнів. Як вже було підкреслено вище, фундаментальні результати в рамках розробки регіонального підходу були отримані Дж. Фрідманом [13], який в середині 60–х років XX ст. на базі існуючих геополітичних моделей «центр – периферія» сформулював теорію регіонального розвитку. Головним завданням його роботи була інтеграція районного і міського напрямки регіональних досліджень, які розвивалися паралельно і незалежно один від одного, не дозволяючи досліджувати територію в комплексі. В результаті з'явилася теорія комплексного дослідження території, що включає як міські центри, так і взаємодіючі з ними периферії (хінтерленди).

Відповідно до цієї теорії нерівномірність економічного росту призвело до стратифікації простору і зростання диспропорцій у розвитку, при цьому ядро (центр) характеризується постійною якісної трансформацією.

Механізм формування територіальних відмінностей як об'єктивний процес відображений у теоретичних концепціях «центральних місць» В. Кристаллера, «полюсів зростання і центрів розвитку» Ф. Перру [14], ряді інших досліджень. Ф. Перру ввів у науку термін «поляризація», вказавши, що розвиток не відбувається скрізь і відразу, воно проявляється в точках або полюсах з різною інтенсивністю, поширюється по різних шляхах і з різною ефективністю. Це, в свою чергу, обґрунтовує за–

кономірності територіальної концентрації населення і господарства в певних вузлових елементах, здатних впливати на навколишні райони і стимулювати їх розвиток, визнає неминучість існування контрастів в системі «центр – периферія», функціональну залежність і підпорядкованість її елементів.

Висновки

У центр–периферійній системі центр (ядро, хартленд) являє собою активно–домінуюче початок, місце зародження технологічних і соціальних нововведень, концентратор складності, специфіки і різноманітності. Вищесказане дає підставу констатувати, що будь–які зміни, що проводяться на теперішній час в рамках відносин центру і периферії, обґрунтовуються прагненням поліпшити, удосконалити систему відносин між центром і регіонами прикордонного положення, вивести її на новий якісний рівень, зробити максимально ефективною.

Список використаних джерел

1. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions. London: Duckworth, 1957.

2. Friedmann J. Regional development policy. Boston: Mass. Inst. Techn., 1966. – 317 p.

3. Hirschman A. The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale University Press, 1958.

4. Rokkan S. Citizens, Elections, Parties. Approaches to the Comparative Study of the Processes of Development. Oslo: Universitetsforlaget, 1970.

5. Роккан С. Политика территориальной идентичности. Исследование по европейскому регионализму / Стайн Роккан, Дерек В. Урвин. // Логос. – 2003. – No 6 (40). – С. 117–132.

6. Роккан С. Измерения процессов формирования государства и создания нации: возможная парадигма для исследования вариаций в пределах Европы / С. Роккан // Ойкумена. Альманах сравнительных исследований политических институтов, социально–экономических систем и цивилизаций. Выпуск 3. – Харьков: Константа, 2005. – С. 182–217.

7. Furtado C. Les nouvelles sources du pouvoir dans l'ordre йconomique international. «Revue Tiers Monde», P., Janviermars 1980.

8. Wallerstein I.M. The Modern World–System. Studies in Social Discontinuity. New York: Academic Press, 1974.

9. Wallerstein I.M. The End of the World as We Know It. Social Science for the Twenty–First Century. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.

10. Центр и периферия в региональном развитии / О.В. Грицай, Г.В. Иоффе, А.И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991. – 168 с.

11. Макиндер Х. Географическая ось истории // Классика геополитики XX века М.: Издательство НСТ, 2003. – 731 с.

12. Хаусхофер К. О геополитике: Работы разных лет. – М.: Мысль, 2001. – 428 с.

13. Friedmann J. Regional development policy: a case Study of Venezuela. Cambridge, Mass. Inst. Tech. Press, 1966. – 279 p.

14. Perroux F. L'economie du XXe sicle. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

15. Важинський Ф.А. Українсько–молдовський транскордонний регіон: інституційно–правові засади функціонування та сучасний стан субрегіональної співпраці / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Соціально–економічні проблеми сучасного періоду України.: зб. наук. пр. / ДУ «ІРД ім. М.І. Долішнього НАН України»; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2015. – Вип. 6 (116). – С. 55–62.

УДК 339.924

І.Ю. ГУЖВА,
к.е.н.,в.о. директора ДП «Науково–дослідний економічний інститут»

Механізми вдосконалення зовнішньоторговельної політики України

У статті розглянуто теоретико–методологічні засади формування сучасних торговельно–економічних відносин в глобальному вимірі. Проаналізовано передові інструменти регулювання та розвитку міжнародної торгівлі. Визначено інструментарій аналізу моделювання та прогнозування міжнародної торгівлі. Запропоновано стратегічні напрямки та концептуальні засади інтеграції України до світового господарства.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, експорт, імпорт, моделювання, нетарифні заходи, спрощення процедур торгівлі, експортно–кредитне агентство.*

И.Ю. ГУЖВА,
к.э.н., и.о. Директора ГП «Научно–исследовательский экономический институт

Механизмы совершенствования внешнеторговой политики Украины

В статье рассмотрены теоретико–методологические основы формирования современных торгово–экономических отношений в глобальном измерении. Проанализированы передовые инструменты регулирования и развития международной торговли. Определены инструментарий анализа моделирования и прогнозирования международной торговли. Предложены стратегические направления и концептуальные основы интеграции Украины в мировое хозяйство.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспорт, импорт, моделирование, нетарифные меры, упрощение процедур торговли, экспортно–кредитное агентство.*

I. GUZHVA,
PhD Acting Director of the State Enterprise "Scientific and Research Institute of Economics"

Mechanisms for improvement of foreign trade policy of Ukraine

The article deals with the theoretical and methodological principles of formation of modern trade and economic relations on a global scale. Advanced instruments of regulation and development of international trade are analyzed. Tools for modeling

© І.Ю. ГУЖВА, 2016

and forecasting analysis of international trade are revealed. Strategic areas and conceptual grounds of Ukraine's integration into the world economy are suggested.

Key words: *foreign trade, export, import, modeling, non–tariff measures, trade facilitation, export–credit agency.*

Постановка проблеми. Світові інтеграційні процеси характеризуються обмеженими, насамперед ресурсними, можливостями в забезпеченні функціонування національних економічних систем. Наразі практично жодна країна не може самостійно забезпечити свої стрімко зростаючі виробничі та споживчі потреби. А такі сфери, як транспорт, комунікації чи екологія та пов'язані з нею питання клімату, здоров'я людей і стану довкілля мають традиційно глобальний характер. Таким чином, міжнародна торгівля стає каталізатором економічного розвитку країн світу, а зовнішньоекономічна діяльність – сприяє науково–технічному прогресу через організацію спільних досліджень, обміну технологіями та швидкому переобладнанню сучасною технікою виробництв і навіть цілих галузей економіки. Проте швидкі темпи економічного зростання за рахунок збільшення відкритості економіки супроводжуються масштабними дисбалансами, які загрожують стабільності та стійкості економічних процесів. А в країнах, де політичні ризики досить високі, такі дисбаланси й «больові точки» національної економіки значно розширюються й стають уразливішими.

Особливої ваги ця проблема набуває в умовах розгортання сучасних процесів глобалізації та інтернаціоналізації виробництва, що характеризуються посиленням міжнародної конкурентної боротьби за доступ до сировинних ресурсів та ринків збуту готової продукції. Україна все більше стає пасивним учасником такої боротьби. У сучасних інтеграційних процесах країни намітилися негативні тенденцій щодо зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, втрати багатьох позицій на світових ринках, уповільнення надходжень іноземних інвестицій і, як наслідок, скорочення обсягів виробництва та погіршення добробуту населення.

Так, упродовж 2011–2015 рр. обсяги українського товарного експорту загалом скоротилися на 44,6%, тоді як експорт металобрухту за аналогічний період зріс у 4 рази, експорт зерна – більш ніж у півтора разу, експорт усіх сировинних товарів зріс майже на чверть; його частка в загальному товарному експорті піднялася на 10 відсоткових пунктів [1].

Відтак, щоб використати глобалізацію для власного розвитку, Україні необхідно сформувати нову контрциклічну зовнішньоторговельну політику, яка чітко вписувалася б у контекст відповідних політик як провідних країн, так і таких, що стрімко розвиваються. Реальні масштаби сучасної економіки та, відповідно, зовнішньоекономічної діяльності визначаються не так розміром експорту й імпорту, як обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її впливом у системі міжнародних виробничо–збутових мереж. Від того, яке місце посяде в них економіка України та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку. Для України, яка стоїть перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у глобальних ланцюгах доданої вартості (GVC) означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку. Це вимагає переосмислення цілей і механізмів розвитку зовнішньоекономічної та промислової політики країни, що, своєї черги, потребує створення відповідних технологічних та інституційних передумов.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем формування та реалізації в Україні зовнішньоторговельної політики присвячено низку публікацій провідних вітчизняних вчених–економістів, зокрема І.Бураковського [2], А.Гальчинського [3], Д.Лук'яненка [4], Ю.Макогона [5], В.Онищенка [6; 7], С.Пахомова [8] та ін. Однак особливості сучасних викликів розвитку національної економіки України та поява новітніх можливостей активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів ЗЕД, зокрема еволюція феномену формування глобальних ланцюгів доданої вартості та розвиток глобальної системи міжнародного торговельного права в рамках СОТ, обумовлюють необхідність здійснення подальших досліджень у даній сфері.

Мета статті – визначення теоретико–методологічних засад формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України задля ефективної інтеграції до світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток світової торгівлі товарами і послугами характеризується розгортанням низки глобальних довгострокових трендів, що змінюють структуру міжнародного ринку та позиції окремих країн у ньому, серед яких:

– стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються. Здійснюючи політику відкритості й інтеграції до світового господарства, ці країни одержують доступ не лише до провідних технологій і ресурсів, необхідних для прискорення індустріалізації, а й до значного зростання зовнішнього попиту на їх експорт. Відтак стара модель світової торгівлі, в якій домінують розвинені країни, трансформується в модель, в якій країни, що розвиваються, стають новими полюсами торгового розширення;

– формування глобальних ланцюгів доданої вартості, які докорінно змінюють природу міжнародної торгівлі й механізми «підключення» країн до світової економіки. Поєднання світових тенденцій до зниження транспортних і логістичних витрат, поліпшення інформаційних технологій і збільшення відкритості національних економік уможливили фрагментацію виробництва між цілими регіонами. Окреслена тенденція проявляється в збільшенні світової торгівлі проміжними товарами;

– формування мегарегіональних інтеграційних угруповань, які відрізняються від звичайних угод про вільну торгівлю значною економічною вагою учасників переговорів на світовому ринку й широким колом обговорюваних норм регулювання міжнародної торгівлі, які виходять далеко за межі існуючих правил у рамках СОТ. Завдяки цьому мегарегіональні угоди мають потенціал значно розширити міжнародну торговельну систему за допомогою вироблення зобов'язань, які спочатку будуть застосовуватися тільки до учасників відповідних угруповань, однак згодом поширяться на глобальному рівні;

– активний розвиток міжнародної електронної торгівлі. Нині електронна торгівля є одним із ключових двигунів економічного зростання та збільшення обсягів міжнародної торгівлі, оскільки вона допомагає долати традиційні бар'єри в ній, зокрема територіальну віддаленість і нестачу інформації щодо можливостей іноземних ринків. Завдяки розвитку електронних комунікаційних технологій суб'єкти господарювання позбуваються необхідності підтримувати додатковий персонал або здійснювати більші капіталовкладення в розвиток фахівців для реалізації проектів у сфері ЗЕД.

Серед виявлених тенденцій особливо виділяється формування й поширення глобальних ланцюгів доданої вартості. У зв'язку з досягненням високого рівня розвитку міжнародного поділу праці сучасні процеси фрагментації та транснаціоналізації виробництва характеризуються над–звичайною комплексністю, за якої кінцеві вироби та послуги під час їх виготовлення й реалізації проходять через низку взаємопов'язаних стадій: концептуалізацію, дизайн, маркетинг, власне виробництво та дистрибуцію, що здійснюються фірмами–виробниками й постачальниками з різних країн. Глобальні ланцюги доданої вартості виникли як стратегії ведення міжнародного бізнесу. Вони організовують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги.

У цих ланцюгах кожна країна виробляє не повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на черговому етапі його розробки, виробництва чи збуту. Це дозволяє знижувати витрати й натомість підвищувати конкурентоспроможність продукції, розміщуючи окремі етапи виробництв у найбільш економічно доцільних країнах та регіонах світу. Розосередження виробничих процесів по різних регіонах при створенні товару, завдяки стрімкому зменшенню витрат на торгівлю та розвитку інформаційно–комунікаційних технологій, має значний вплив на прискорення процесів глобалізації. Адже це сприяє включенню у світовий відтворювальний процес нових ринків та цілих країн, створенню нових робочих місць, а також стимулює дифузію інновацій і науково–технічний прогрес [9, с. 36].

Унаслідок цього частка товарів і послуг кінцевого споживання, що пройшли всі стадії виробництва та обробки в одній країні (або в межах одного суб'єкта економічної діяльності), швидко скорочується, тоді як успіх виробничо–господарського комплексу країни на міжнародній арені все більше визначають запровадження технологічних та управлінських інновацій, лібералізація транскордонного руху товарів, послуг, капіталу й інформації. Аналіз міжнародної торгівлі крізь призму глобальних ланцюгів доданої вартості забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії та окремих національних економік у ній.

Концепція глобальних ланцюгів доданої вартості актуалізувала вирішення проблем, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну, зокрема ролі економік, що розвиваються (насамперед Китаю та Індії) як нових драйверів зростання в глобальних ланцюгах доданої вартості. Акцент змістився також на важливість сертифікації міжнародної продукції та технологій її виробництва, що зараз усе більше розглядається як передумова конкурентного успіху для експортно–орієнтованих економік. На чільні місця вийшло й питання підвищення якості робочої сили для забезпечення економічної модернізації та міжнародного поширення національних норм і стандартів.

Трансформації зазнає й інтеграційний порядок денний ключових країн і блоків світу. Отримання преференцій для існуючих ланцюгів доданої вартості стає основною метою міжнародної економічної інтеграції. Для цього в угоди про вільну торгівлю, крім тарифних питань, усе більше включають питання, спрямовані на зниження інших витрат для глобальних ланцюгів доданої вартості (лібералізацію торгівлі послугами, спрощення процедур торгівлі, обмеження вимог щодо використання місцевих компонентів), а також заходи, спрямовані на захист сформованих GVC (правила походження товарів, захист прав інтелектуальної власності, правила конкуренції та ін.). Таким чином, характерною особливістю сучасності стає формування поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі.

На цьому тлі сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка надходження іноземних інвестицій в 2010–2015

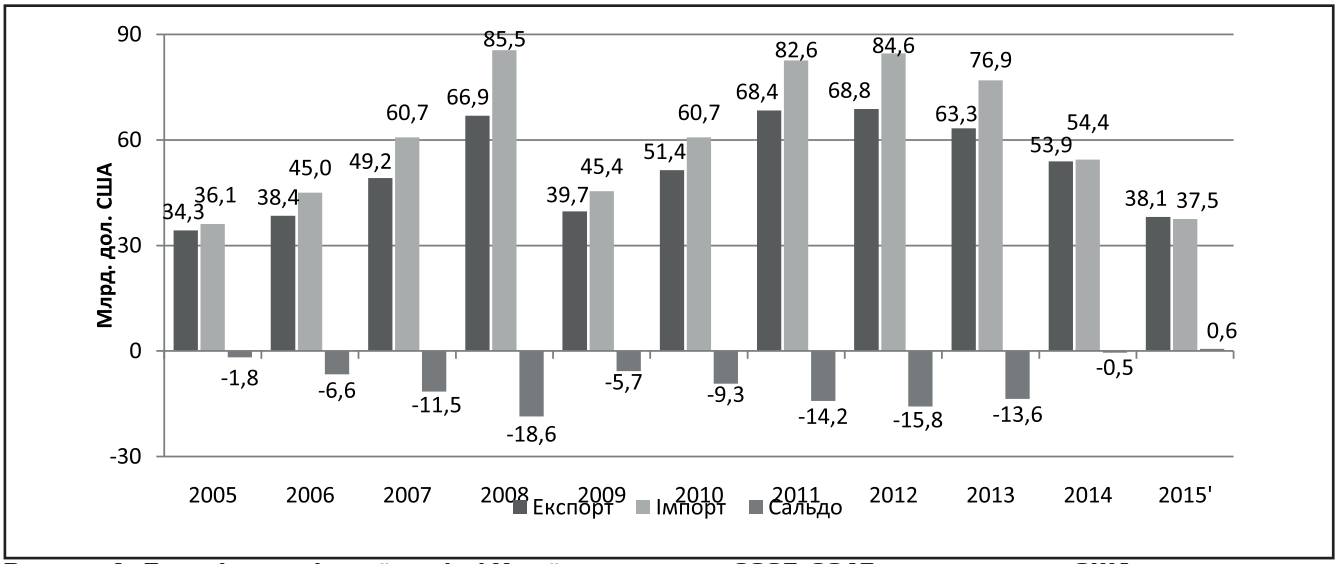


Рисунок 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами в 2005–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: [1]

роках свідчать про існування суттєвих недоліків у формуванні й реалізації зовнішньоторговельної політики країни. Орієнтація вітчизняної економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить її особливо залежною від світових економічних криз, а в умовах її сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту обумовлює формування негативного сальдо торгового балансу (рис. 1).

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юнктурі світового ринку.

Отже, забезпечення стабільного розвитку економіки України потребує зміни структури вітчизняного експорту в напрямку збільшення частки високотехнологічних, наукомістких товарів. А це зумовлює необхідність реформування всього господарського комплексу країни на основі інноваційно–інвестиційної моделі розвитку економіки. Усунення негативних тенденцій щодо зменшення обсягів експорту, втрати багатьох позицій на світових ринках, сповільнення надходжень іноземних інвестицій потребує невідкладних заходів насамперед із боку органів влади та, безумовно, проактивної позиції представників бізнесу.

Дослідження переваг і недоліків участі економіки України в глобальних ланцюгах доданої вартості зумовило актуальність визначення механізмів, які сприятимуть усуненню структурних диспропорцій в зовнішній торгівлі та виробничому комплексі, а також сприятимуть ефективній інтеграції вітчизняної економіки в світове господарство шляхом залучення в ланцюги створення вартості на якісно новому рівні. Основними такими механізмами, на яких зосереджено увагу в дисертаційній роботі, є такі:

– обмеження експорту сировинної продукції з метою забезпечення її переробки в товари з високим рівнем доданої вартості в межах національної економіки;

– створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання угод про вільну торгівлю з основними торговельними партнерами України з метою поліпшення умов доступу вітчизняних товарів та послуг на іноземні ринки;

– введення в дію новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, підписаної на IX Міністерській конференції Світової організації торгівлі;

– активізація діяльності в рамках Угоди СОТ про державні закупівлі.

Оскільки ефективна інтеграція до глобальних ланцюгів доданої вартості передбачає створення максимально сприятливих умов для виходу на зовнішні ринки національних товарів з високою доданою вартістю, то в умовах сировин¬но–орієнтованої економіки це обумовлює необхідність регулювання експорту сировини. Відтак подолання сировинної спеціалізації на міжнародних ринках, у тому числі за допомогою посилення торговельного протекціонізму, є засадничою метою. На її досягнення повинно орієнтуватися вдосконалення зовніш¬ньоторговельної політики всіх країн світу, що відстають в економічному розвитку, у тому числі України. Адже для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи чи принаймні зберігаючи робочі місця й додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. В українській практиці обмеження експорту сировинної продукції врегульовано зобов'язаннями в рамках СОТ щодо можливості застосування експортних мит на окремі товарні позиції, зокрема брухт чорних та кольорових металі, насіння соняшнику, шкірсировина тощо, а також тимчасовим мораторієм експорту необробленої деревини, що загалом позитивно впливає на відбудову й подальший розвиток переробної промисловості країни, а також на її позиції в ланцюгах доданої вартості.

Шляхом укладання угод про вільну торгівлю передбачається створення сприятливих передумов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення іноземних інвестицій в економіку країни, зокрема в комерційно–виробничу діяльність малого та середнього бізнесу. З огляду на обмежені можливості внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника та низький рівень тарифного захисту України (середньоарифметична ставка ввізного мита України становить 4,5%, зокрема 9,2% на сільськогосподарські товари та 3,7% – на промислові), а також з метою компенсації потенційних ризиків у результаті лібералізації торгівлі з окремими країнами світу, переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю слід супроводжувати додатковими інвестиційними угодами та проектами технічної допомоги.

Спрощення процедур торгівлі являє собою стандартизацію, гармонізацію й автоматизацію торгових процедур і потоків інформації, необхідних для руху товарів від продавця до покупця та для здійснення оплати за цей товар. Воно має на меті зменшення транзакційних витрат у міжнародному русі товарів і послуг. Зависокі транзакційні витрати в міжнародній торгівлі внаслідок неефективної роботи митних органів, надмірної бюрократизації процедури митного очищення товарів, затримок у поставках продукції закордон чи значної корупційної складової в роботі відповідних органів виконавчої влади призводять до безповоротних втрат для національних економік, зменшуючи доходи та міжнародну конкурентоспроможність бізнесу й урешті збільшуючи витрати кінцевих споживачів. Найважливішого значення спрощення процедур торгівлі набуває для суб'єктів господарської діяльності, залучених у глобальні ланцюги доданої вартості, оскільки спосіб їхньої організації передбачає мультиплікативне накопичення транзакційних витрат уздовж ланцюга поставок [10].

Що стосується Угоди СОТ про державні закупівлі, то вона створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить більше 15% ВВП у багатьох країнах–членах цієї Угоди. Угода надає широкі можливості доступу до ринку, загальна щорічна вартість якого оцінюється в 1,7 трлн. дол. США [11]. Мета Угоди – забезпечити максимальну вигоду від лібералізації державних закупівель шляхом надання дозволу іноземним постачальникам брати участь у тендерних закупівлях і забезпечення зарубіжним заявкам режиму не менш сприятливого, ніж той, який застосовується до заявок з будь–якої іншої країни, у тому числі власної. Членство в Угоді СОТ про державні закупівлі також сприяє розвитку продуктивної конкуренції та дотриманню належних норм організації державних закупівель, що

є надзвичайно актуальним у зв'язку з високим рівнем поширеності корупційних правопорушень у даній сфері навіть серед розвинених країн світу.

Проте створюючи потужний імпульс для активізації економічного зростання шляхом розширення сфери залучення суб'єктів ЗЕД до світового господарства, зазначені інструменти водночас передбачають двосторонній характер лібералізації торговельно–економічних відносини, що спричиняє й низку викликів для національної економіки України, пов'язаних з рівнем її міжнародної конкурентоспроможності, а також роллю, яку виконує вітчизняний господарський комплекс країни в міжнародному поділі праці. Це зумовлює необхідність використання регулюючих заходів для забезпечення балансування торговельно–економічних відносин, щоб захистити національні інтереси в процесі залучення вітчизняної господарської системи до глобального торговельного простору. Серед інструментів, які наразі залишаються в розпорядженні держави, найперспективнішим з погляду ефективності застосування й відповідності нормам СОТ залишається використання групи інструментів торговельного захисту (trade remedies), спрямованих на усунення дискримінації в торгівлі й негативних наслідків значних непередбачуваних змін у динаміці зовнішньої торгівлі (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів).

Аналіз світового досвіду з використання інструментів торговельного захисту та взаємодії країн із СОТ дозволив установити, що застосування заходів балансування торговельно–економічних відносин й ухвалення рішень про використання тих чи інших інструментів торгової політики потребує від уряду здійснення оцінки сукупного впливу таких заходів на характер цієї політики й можливі дії у відповідь за принципом «дія–протидія» з боку торговельних партнерів. Тому практичне втілення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності потребує здійснення конкретних економіко–математичних розрахунків, які дозволяють оцінити вплив запровадження заходів у зовнішній торгівлі на макроекономічні показники, галузі та види економічної діяльності.

Відтак активізація процесів упровадження моделювання в економічній науці та практиці знайшла широке відображення в механізмах розробки торгових політик різних країн. Сучасна світова практика чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики передбачає використання передусім моделей загальної рівноваги (CGE). Прикладні моделі загальної рівноваги дають можливість спрогнозувати вплив економічної політики держави на доходи агентів певного ринку та на макроекономічні показники (ВВП, доходи державного бюджету тощо). Водночас вони надають змогу виокремити вплив конкретного застосованого урядом заходу регулювання серед низки використовуваних різноманітних інструментів державного управління у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Іншою перевагою прикладних моделей загальної рівноваги є можливість побудови різних сценаріїв подій залежно від загальних перспектив розвитку національної економіки, масштабів охоплення зовнішньоторговельних зв'язків новими заходами державного регулювання, часового діапазону імплементації нових регуляторних механізмів та ін. Моделі загальної рівноваги охоплюють усі галузі економіки, одночасно розраховують торговельні та соціальні наслідки зняття торгових бар'єрів на регіональному та глобальному рівнях.

Існує низка міжнародних проектів, які використовують й удосконалюють моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати–випуск» для здійснення комплексного аналізу міжнародної торгівлі. Найбільш поширеним у практичному застосуванні в провідних країнах світу та міжнародних організаціях, у тому числі СОТ, виступає GTAP (Global Trade Analysis Project) [12]. Метою проекту є створення глобальної бази даних, яка дозволяє кількісно оцінювати зміни у світовій торгівлі. На додаток до бази даних розроблена автоматизована модель загальної рівноваги. Дослідження та симуляційний аналіз у рамках GTAP дозволяють відповісти на питання, що буде в результаті змін режимів зовнішньої торгівлі окремої країни або навіть регіону. Зокрема GTAP дозволяє оцінити вплив таких змін на макроекономічні показники, галузі економіки та окремі види економічної діяльності. Так, з використанням GTAP у 1994 р. було організовано комплексне дослідження, метою якого було визначення перспектив та наслідків для світової торгівлі в результаті прийняття угод в рамках Уругвайського раунду. Використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги, база даних GTAP лежить в основі сучасного економічного аналізу питань глобальної політики, пов'язаних із торгівлею, енергетикою, навколишнім середовищем. Співробітництво в розробці глобальної бази даних дає змогу дослідникам зосереджуватися на економіці, помітно поліпшуючи якість глобального економічного аналізу.

Завдяки використанню GTAP нами було визначено потенційний вплив основних напрямів удосконалення зовнішньоторговельної політики України з метою розширення присутності вітчизняних виробників на регіональному та світовому ринках товарів та послуг. Економіко–математичне моделювання в системі GTAP було спрямоване на визначення наслідків, обґрунтування необхідності й пріоритетності застосування в Україні сучасних інструментів зовнішньоторговельної політики для інтеграції у світове господарство загалом зокрема регіон ОЧЕС. В ході моделювання було розглянуто 4 основні сценарії (табл. 1):

1. Імплементація Україною положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі. Потребує зусиль з боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами–торговельними партнерами; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.

2. Спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні в рамках країн ОЧЕС. Вимагає активізації міжнародної співпраці, формування відповідного інституційного середовища в рамках ОЧЕС, проведення переговорного процесу і укладання відповідних угод.

3. Гармонізація вітчизняних державних стандартів якості та безпеки продукції з міжнародними за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України. Вимагає комплексних мір економіко–правового і техніко–технологічного характеру та перехідного періоду.

4. Лібералізація торгівлі промисловими товарами в країнах–членах ОЧЕС (скорочення ввізних мит до 0%).

За результатами моделювання встановлено, що зняття торговельних тарифних обмежень для промислової продукції в

Таблиця 1. Прогнозні показники змін основних макроекономічних показників України в умовах використання сучасних інструментів інтеграції у світове господарство, %

Зміни в зовнішньоторговельній регуляторній політиці	ВВП	Експорт	Імпорт	Обсяги виробництва	Внутрішні ціни
Імплементація в Україні Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, зокрема скорочення терміну здійснення експортно–імпортних операцій	1,01	4,281	3,07	2,53	1,85
Спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні в рамках країн ОЧЕС	0,39	1,14	0,82	0,68	0,52
Гармонізація Україною державних стандартів якості та безпеки продукції за всіма галузями економіки	1,14	5,47	0,71	2,83	2,36
Скасування ввізних мит на промислові товари в рамках ОЧЕС	0,28	1,36	0,65	0,77	0,44

Примітка: моделювання враховує лише фактор прискорення терміну здійснення експортно–імпортних операцій існуючих суб'єктів ЗЕД. Темпи зростання обсягів торговельного обороту з урахуванням залучення нових суб'єктів господарювання до ЗЕД внаслідок спрощення процедур торгівлі сягають 10%.
Джерело: власні розрахунки автора.

рамках ОЧЕС дають найменший вплив на зростання загального добробуту в Україні. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних бар'єрів, зокрема на промислові товари, в якому Україна бере активну участь (вступ до СОТ, двосторонні угоди про вільну торгівлю, асоціація з ЄС). Натомість найбільший позитивний ефект очікується від адаптації державних стандартів якості та безпеки продукції за умови наскрізного впливу даного заходу на всі сектори економіки України, а також від імплементації положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, що забезпечить скорочення витрати часу на здійснення експортно–імпортних операцій.

Скорочення строку доставки та розвиток транспортно–логістичної інфраструктури загалом забезпечать позитивну тенденцію розподілу ресурсів на користь вітчизняної економіки за рахунок зростання попиту на фактори виробництва (завдяки змінам у вантажоперевезеннях в Україні). Особливо значним очікується зростання попиту в секторі будівництва, що й активізує розвиток інфраструктури та зовнішньоторговельну діяльність усіх пов'язаних з нею галузей економіки. Наскрізна технологічна зміна вітчизняних стандартів якості шляхом їх адаптації до міжнародних має потенціал забезпечити найбільший приріст ВВП країни та загальний позитивний ефект зростання добробуту населення й бізнесу за рахунок підвищення попиту на фактори виробництва, насамперед на землю, некваліфіковану робочу силу та капітал.

Порівняння результатів моделювання в системі GTAP на основі поточних статистичних даних і даних за 2007 р. дали можливість простежити реальний вплив від набуття Україною членства в СОТ на ефективність використання тих самих інструментів зовнішньоторговельної політики. Порівняння показали, що з часу вступу до СОТ здатність тарифних методів регулювання впливати на динаміку зовнішньої торгівлі України значно зменшилася, тоді як ефективність і дієвість таких механізмів як спрощення процедур торгівлі й перехід до міжнародних стандартів якості – зросли. Можна зробити висновок, що вступ до СОТ актуалізував в Україні використання нетарифних заходів. Регіональне порівняння результатів моделювання за різні часові періоди дало можливість виявити, що на сучасному етапі лібералізація торгівлі між країнами Причорномор'я стає більш актуальною та вигідною (з погляду зростання загального економічного добробуту) для партнерів України по ОЧЕС, ніж для неї самої. На цей аргумент слід зважати при укладанні двосторонніх угод про вільну торгівлю з країнами регіону, насамперед із Туреччиною, щоб одержати вигідніші умови.

Своєї черги, використання виявлених завдяки моделюванню потенційних переваг розвитку зовнішньої торгівлі України потребує вдосконалення вітчизняного інституційного середовища ЗЕД. Зокрема, формування якісного економіко–правового середовища як передумови для ефективної реалізації зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів, передбачених угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС, доцільно здійснювати за такими напрямами:

– удосконалення роботи та системи взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади України, передусім центральних органів виконавчої влади;

– удосконалення нормативно–правової бази як інструменту, що визначає мету, цілі, порядок і механізми проведення зовнішньоекономічної політики;

– формування концептуальних засад та стратегії розвитку промислового виробництва в Україні з акцентом на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків реального сектору економіки в процесі його інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості.

Механізми взаємодії органів державного регулювання зовнішньої торгівлі між собою та із суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності недостатньо відпрацьовані, а це значно послаблює позиції держави в міжнародній системі господарських зв'язків. Тому існує нагальна необхідність запровадити в Україні адміністративну реформу, яка передбачатиме вдосконалення діяльності митних органів, особливо в частині регулюючих аспектів щодо здійснення господарюючим суб'єктом зовнішньоторговельної діяльності. Це потребує насамперед створення державою належного інформаційного простору, розрахованого на підвищення рівня обізнаності бізнесу про вже існуючі та потенційні можливості, які відкриваються завдяки тим чи іншим механізмам. Це, своєї черги, передбачає формування системи ефективної взаємодії між представниками бізнесу (B2B), між бізнесом та урядом (B2G), а також між різними урядовими відомствами та установами (G2G).

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці провідне місце посідає її взаємодія з бізнесом. Підприємництво в умовах сучасної ринкової економіки є одним

з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми й методи взаємодії з державою. Установлення стратегічного альянсу між ними відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в глобальній системі міжнародних економічних відносин. Утім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети й завдань, способів та методів активної діяльності із забезпечення високих темпів розвитку виробничо–експортного потенціалу вітчизняної економіки.

Належне втілення будь–яких реформаторських ініціатив та повноцінне використання всього спектру інструментів і механізмів посилення позицій України на міжнародному ринку товарів і послуг можливе лише в разі виконання цієї вимоги. Взаємодія та існування зворотного зв'язку між державою й бізнесом необхідні також для узгодження й формування довгострокової стратегії інтеграції країни у світове господарство, адже процес планування повинен відповідати інтересам та можливостям усіх економічних агентів. Лише збалансоване узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін, що відповідатиме меті зростання національного добробуту, може забезпечити реалізацію національних економічних інтересів України на міжнародній арені [13, с. 24].

Законодавче забезпечення державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні перебуває на етапі активного становлення й потребує впорядкування відповідних правових норм. Ці заходи мають проводитися комплексно, зі здійсненням систематизації нормативно–правової бази. Основна мета вдосконалення та проведення такої систематизації – зробити законодавство доступнішим, зрозумілішим і, що дуже важливо, несуперечливим. А також – забезпечити національні інтереси України при реалізації механізмів і норм СОТ. Водночас потрібно доповнити нормативно–правову базу законом про промислову політику, функції якого полягатимуть у забезпеченні більш системного охоплення державним управлінням сфери внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Інструменти реалізації внутрішньої промислової та зовнішньоторговельної політики держави повинні підпорядковуватися єдиній концепції та стратегії, які визначатимуть пріоритетні галузі, механізми розвитку внутрішнього ринку й, звідси, політику сприяння розвитку виробничого потенціалу його учасників за обома напрямами – насичення внутрішнього та вихід на світовий ринок. При цьому необхідність радикальних трансформацій промислового сектору визначатиме також політику щодо імпорту машин і обладнання для модернізації основних фондів та комплектуючих, іншої проміжної продукції, для ефективного залучення його до глобальних ланцюгів доданої вартості.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що запропоновані та окреслені концептуальні засади й інструменти вдосконалення зовнішньоторговельної політики України, спрямовані на забезпечення ефективної інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості, конче потребують формування належної інституційної бази. Основними структурними елементами такої бази повинні слугувати: нотифікаційний центр з питань зовнішньої торгівлі, експортно–кредитне агентство, мережа торгових представництв за кордоном, комітет зі спрощення процедур торгівлі, GPA–офіс, торгові доми, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (рис. 2).

Удосконалення інформаційної політики з боку уряду України у сфері зовнішньоторговельної діяльності потребує оптимізації роботи відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення, що перебуває в підпорядкуванні МЕРТ, зокрема його реорганізації в єдиний нотифікаційний центр [14]. Створення в Україні такого центру дозволить їй посилити дотримання принципу прозорості, який полягає в можливості залучення вітчизняних експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування та презентацію позиції країни з цих питань. Адже система прозорості СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам ознайомлюватися з найактуальнішою інформацією про зміни в законодавстві інших країн–членів СОТ, що дозволяє оперативно реагувати на нові виклики чи можливості, які відкриваються після таких змін.

Особливо важливим для активізації виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки є створення експортно–кредит–

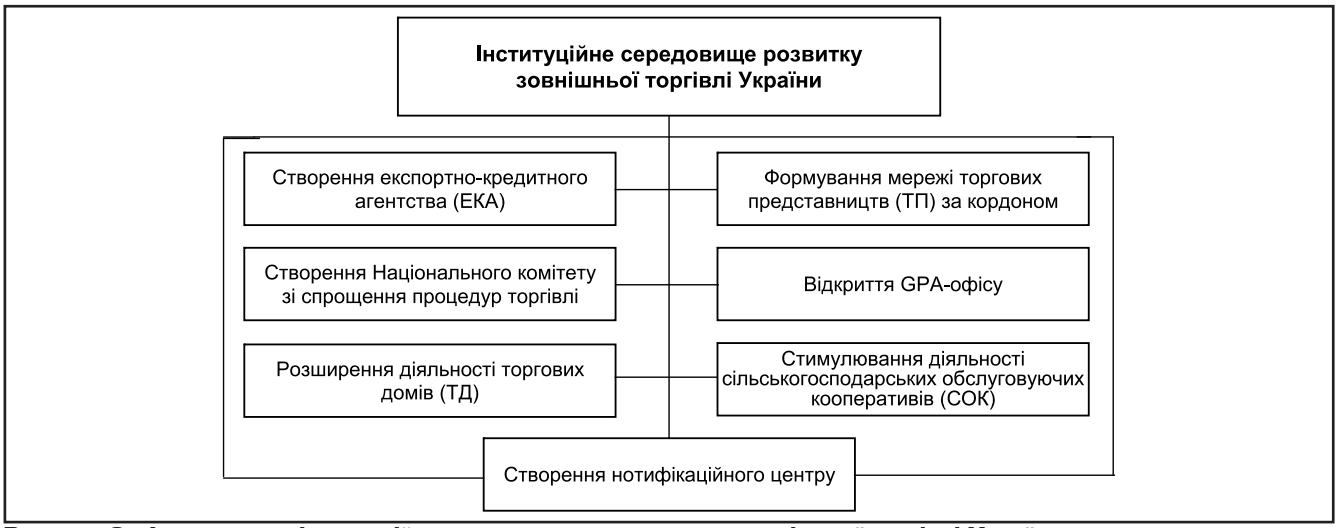


Рисунок 2. Формування інституційного середовища розвитку зовнішньої торгівлі України

Джерело: власна розробка автора.

ного агентства (ЕКА) [15, с. 99]. Державний «Укрексімбанк», заснований спеціально для стимулювання вітчизняного експорту, наразі практично не виконує свого прямого призначення. Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства–експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. Проте альтернативи створення ЕКА не існує: будь–які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають недоліки порівняно з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування.

Розвиток мережі торгових представництв України закордоном (ТП) має бути заснований насамперед на професіоналізмі кадрового складу та наявності економічно обґрунтованої стратегії діяльності кожного окремого ТП. Світовий досвід переконливо свідчить, що саме через торгові представництва ефективно вирішується широке коло питань двостороннього торговельно–економічного співробітництва. В Україні 2014 року було започатковано якісно нові реформи щодо створення ТП. Зокрема введено нову посаду – заступник Міністра економічного розвитку й торгівлі України – торговий представник. Також було оптимізовано структуру профільних департаментів Мінекономрозвитку. Наразі в уряді досягнуто згоди щодо відкриття певної кількості ТП у найбільш важливих країнах світу [16, с. 148]. Серед нових ТП особливу увагу слід привернути представництвам при СОТ (м. Женева) та Єврокомісії (м. Брюссель), а також Вашингтоні, Пекіні, Анкарі тощо. На сьогодні це мають бути найбільш змістовні й фахові представництва, оскільки саме від оперативності та ефективності взаємодії з ними переважно залежить успіх реалізації зовнішньоторговельної політики України.

Створення Національного комітету зі спрощення процедур торгівлі передбачене Угодою СОТ про спрощення процедур торгівлі з метою забезпечення інституційної основи її імплементації на національному рівні відповідно до взятих зобов'язань. Аналогічним має бути значення GPA–офісу стосовно Угоди СОТ про державні закупівлі.

Торгові доми (ТД) виступають ще одним із найбільш ефективних інструментів налагодження комунікації між бізнесом та державою. У питаннях виходу на світові ринки, на нашу думку, наразі повинні відігравати основну роль торгові доми. Таку роль вони відіграють у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їхні розвинені мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні експорту: з одного боку, вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом із питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності [17, с. 108].

Необхідність поширення практики функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) зумовлена тим, що без суттєвої фінансової та організаційної підтримки з боку уряду організовувати значні експортні поставки можуть лише агрохолдинги [18, с. 41]. А особисті селянські та фермерські господарства неспроможні забезпечувати для себе постійно діючі канали реалізації своєї продукції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про доступ до торговельної інфраструктури й забезпечення сертифікації своєї продукції для поставок на зовнішні ринки. Більше того, особисті селянські й фермерські господарства та фізичні особи сільгоспвиробники об'єктивно нездатні самостійно адаптуватися до правил і норм СОТ, кон'юнктури світового аграрного ринку у виробництві високоякісної харчової продукції. Її залучення в міжнародні товарні потоки потребує створення й поширення в Україні СОК. Це уможливить розбудову відповідної інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів на експорт, забезпечення контролю над ланцюгами поставки, а також сертифікацію продукції для поставки за кордон.

Формування інституційного потенціалу активізації зовнішньоторговельної діяльності в Україні потребує здійснення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідних професійних кадрів. До змісту окресленої діяльності слід віднести: підвищення рівня поінформованості щодо сучасних інтеграційних процесів у світовому господарстві; визначення ролі та місця держави у формуванні та реалізації зовнішньоекономічної політики; розвиток державно–приватного партнерства; набуття нових знань та вмінь щодо забезпечення ефективної співпраці з іноземними контрагентами; оновлення й розвиток навичок щодо економічного аналізу, моделювання та прогнозування в міжнародних торговельно–економічних відносинах. Прикладом таких фахівців можуть слугувати комерційні аташе в роботі торгових представництв.

Висновки

На сьогоднішні перед вітчизняним урядом гостро постає завдання щодо забезпечення активної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектора економіки України. Відтак, актуальності набуває визначення оптимальної ролі держави та найбільш ефективних механізмів її регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці на сучасному етапі провідне місце посідає її ефективна взаємодія з бізнесом. Бізнес, зокрема малий та середній, в умовах сучасної ринкової економіки є одним з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми і методи взаємодії з державою. Встановлення стратегічного альянсу між державою і бізнесом відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в системі глобальних ланцюгів доданої вартості. Втім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети і завдань, способів та методів активної діяльності з забезпечення високих темпів розвитку виробничо–експортного потенціалу економіки України.

Список використаних джерел

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І.В.Бураковський, О.В.Плотніков. – Х.: Фоліо, 2009. – 302 с.

3. Гальчинський А.С. Лібералізм: уроки для України: наук.–попул. есе / А.С.Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.

4. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д.Г.Лук'яненко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун–т ім. В. Гетьмана». – К.: Національний підручник, 2008. – 219 с.

5. Макогон Ю.В. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України: монографія / Ю.В.Макогон, Н.О.Бударіна, А.О.Прокопенко; Донец. нац. ун–т. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 271 с.

6. Гужва І.Ю. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України / І.Ю.Гужва, В.П.Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №3. – С. 10–19.

7. Онищенко В.П. Лібералізація та ефективність торговельної політики / В. П. Онищенко, О. А. Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 5–13.

8. Пахомов С.Ю. Еволюція концепцій і моделей конкурентоспроможності / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 3–8.

9. Backer K.D. Mapping Global Value Chains / Koen D. Backer and Sйbastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – №159. – 46 p.

10. Measuring the Impact of Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators [Electronic Resource] – Mode of access: http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720.

11. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати учать у зарубіжних тендерах / Єдиний веб–портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id =248215517.

12. Global Trade Analysis Project (GTAP) [Electronic Resource] – Mode of access: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp.

13. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи: аналітична доповідь / В.Мовчан. – К., 2012. – 43 с.

14. WTO Notifications' Search [Electronic Resource] – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S003.aspx.

15. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С.Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96–103.

16. Пісьмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Пісьмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – № 1(16). – С. 138–154.

17. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98–116.

18. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р.Я.Корінець, М.Й. Малік, Я.Я.Рибак та ін. – К.: Едельвейс, 2015. – 128 с.

УДК 339.982

П.Г. НЕБОТОВ,
директор Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
В.І. НОВОДЕРЕЖКІН,
заступник директора з наукової роботи Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
К.В. НОВОДЕРЕЖКІНА,
радник директора Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
Є.І. ІВАНОВ,
провідний науковий співробітник Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Оцінка потенційного впливу від виходу Великобританії з ЄС на розвиток економіки України

У статті розглянуто можливі наслідки виходу Великобританії з Європейського Союзу для економіки України. Проаналізовано структуру і динаміку зовнішньоторговельних відносин між Великобританією та ЄС. На основі використання економіко–математичного моделювання в системі GTAP розраховано вплив можливих змін режиму торгівлі між Великобританією та ЄС на динаміку основних макроекономічних показників України. Сформовано рекомендації щодо уникнення негативних наслідків виходу Великобританії з ЄС для вітчизняної економіки.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, дезінтеграція, економічне моделювання, GTAP, Brexit.*

П.Г. НЕБОТОВ,
директор Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.
В.И. НОВОДЕРЕЖКИН,
заместитель директора по научной работе Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.
Е.В. НОВОДЕРЕЖКИНА,
советник директора Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.
Е.И. ИВАНОВ,
ведущий научный сотрудник Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики.

Оценка потенциального влияния от выхода Великобритании из ЕС на развитие экономики Украины

В статье рассмотрены возможные последствия выхода Великобритании из Европейского Союза для экономики Украины. Проанализировано структуру и динамику внешнеторговых отношений между Великобританией и ЕС. На основе

© П.Г. НЕБОТОВ, В.І. НОВОДЕРЕЖКІН, К.В. НОВОДЕРЕЖКІНА, 2016

использования экономико–математического моделирования в системе GTAP рассчитано потенциальное воздействие возможных изменений режима торговли между Великобританией и ЕС на динамику основных макроэкономических показателей Украины. Сформированы рекомендации по предотвращению негативных последствий выхода Великобритании из ЕС для отечественной экономики.

Ключевые слова: *внешняя торговля, дезинтеграция, экономическое моделирование, GTAP, Brexit.*

P. NEBOTOV,
Director of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.
V. NOVODEREZHKIN,
Associate director in science of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.
K. NOVODEREZHKINA,
Advisor to the Director of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.
YE. IVANOV,
Leading research fellow of State Research Institute of Information and Modeling of Economy.

Assessment of the potential impact of the UK's exit from EU for the economy of Ukraine

The article deals with the possible consequences of UK's exit from the European Union for Ukraine's economy. Structure and dynamics of trade relations between Britain and the EU are analyzed. Using GTAP economic and mathematical modeling system, the impact of possible changes in the UK–EU trade regime on the dynamics of key Ukraine's macroeconomic indicators is calculated. Recommendations to avoid negative consequences of Brexit for domestic economy are suggested.

Key words: *foreign trade, disintegration, economic modeling, GTAP, Brexit.*

Постановка проблеми. За результатами референдуму щодо членства Великобританії в Європейському Союзі, який відбувся 23 червня 2016 року, 51,9% проголосували за вихід з ЄС. Вихід Британії з єдиного спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили 28 країн світу матиме неминучі наслідки не лише для самих країн ЄС, але і для всього регіону в цілому. За підсумками 2015 р. на країни ЄС припадало 37,5% зовнішньоторговельного обороту України, зокрема на Британію – 1,2% [1]. Відтак трансформація режиму зовнішньоекономічної діяльності та переорієнтація міжнародних потоків товарів і послуг внаслідок виходу Британії з ЄС можуть призвести до істотних змін в ринковій рівновазі на основних ринках збуту вітчизняної продукції, що неминуче вплине на динаміку розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На час підготовки статті до друку дослідження імовірних наслідків для економіки України від виходу Великобританії з ЄС ще не набули поширення у вітчизняній науковій літературі. Це пояснюється відсутністю наразі конкретних умов, на яких відбуватиметься даний вихід, що більшою мірою обумовлює необхідність висувати гіпотези, ніж працювати з фактологічним матеріалом. Водночас проблемам розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та ЄС присвячено низку публікацій у фахових виданнях, зокрема В.Г. Андрійчука [2], Т.О. Рибакової [3], К.В. Шиманської [4], А.Ю. Сібекіної [5], Н.О. Ільєнка [6] та ін.

Метою статті є визначення та оцінка впливу на вітчизняну економіку внаслідок від трансформації зовнішньоторговельного режиму між Великобританією та ЄС в умовах реалізації політики Brexit.

Виклад основного матеріалу. Для Великобританії інші країни ЄС стабільно залишаються ключовими партнерами з торгівлі товарами. На них припадає майже половина загального експорту та імпорту товарів Сполученого Королівства (табл. 1).

Впродовж 2010–2015 рр. в торгівлі Британії з ЄС спостерігалося дворазове зростання негативного сальдо торгівлі товарами – з 42,8 до 85,3 млрд. фунтів. Експорт скоротився на 6% – з 141,9 до 133,4 млрд. фунтів, імпорт зріс на 18,4% – з 184,7 до 218,7 млрд. В товарній структурі експорту Великобританії до країн ЄС переважає високотехнологічна наукоємна продукція з високим рівнем доданої вартості, зокрема машини і механічне обладнання (11,08%), засоби наземного транспорту (10,94%), фармацевтична продукція (7,48%). Водночас, значною є і частка сировинної продукції – нафти і нафтопродуктів (11,76%), значне падіння цін на яку в 2014–2015 рр. призвело до падіння вартісних обсягів загального експорту Сполученого Королівства в ЄС.

Таблиця 1. Динаміка зовнішньої торгівлі Великобританії товарами з країнами ЄС у 2010–2015 рр., млн. фунтів стерлінгів

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт до ЄС	141 931	158 293	149 986	150 423	146 666	133 365
Темп приросту, % до поперед. року	–	11,5	–5,2	0,3	–2,5	–9,1
Імпорт з ЄС	184 726	201 599	206 914	217 101	221 360	218 667
Темп приросту, % до поперед. року	–	9,1	2,6	4,9	2,0	–1,2
Сальдо торгівлі з ЄС	–42 795	–43 306	–56 928	–66 678	–74 694	–85 302
Загальний експорт	271806	318693	303154	350235	310528	304909
Частка ЄС в заг. експорті, %	52,2	49,7	49,5	42,9	47,2	43,7
Загальний імпорт	380581	421698	441921	421293	420610	410925
Частка ЄС в заг. імпорті, %	48,5	47,8	46,8	51,6	52,6	53,2

Укладено авторами. Джерело: [7]

Що стосується імпорту до Великобританії з країн ЄС, то для нього характерним є переважання тих самих товарних груп, що й в експорті. Це свідчить про значну роль внутрішньогалузевої торгівлі між сторонами, а отже, й про високий рівень інтеграції економіки Сполученого Королівства з економіками інших ЄС.

Велику роль в зовнішньоторговельному обороті Великобританії відіграє також експорт послуг, що становить 22,4% всіх експортних операцій Сполученого Королівства з країнами ЄС. Основну частку в загальному експорті послуг з Великобританії станом на 2015 р. складали ділові послуги (26,7%), фінансові послуги (24,3%), туристичні послуги (12,3%), а також транспортні послуги (11,8%). В імпорті переважають туристичні послуги (30,3%), ділові послуги (27,9%) та транспорті послуги (16,7%).

Позитивне сальдо торгівлі послугами Великобританії з іншими країнами ЄС не перекриває негативного сальдо в торгівлі товарами, тому загальне сальдо залишається від'ємним (рис. 1).

Вихід Великобританії з Євросоюзу призведе до трансформації торговельного режиму між ними. Навіть за умов укладання угоди про вільну торгівлю, виключення Великобританії зі спільних проектів в рамках єдиної сільськогосподарської політики ЄС обумовить необхідність встановлення між ними значних бар'єрів у торгівлі сільгосппродукцією за зразком ЗВТ між країнами ЄС та Європейською асоціацією вільної торгівлі (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн). Для України вихід Британії з ЄС означатиме також скасування умов двосторонньої вільної торгівлі між ними в рамках Угоди про асоціацію. Необхідно зазначити, що нами розглядається «м'який» сценарій, який, крім наведених вище гіпотез, також передбачає, що Британія після виходу з ЄС у стислі терміни встановить новий формат відносин з СОТ, а обмеження в її міграційній політиці не матимуть суттєвого впливу на соціально-економічний розвиток в регіоні.

За таких умов значного впливу на розвиток економіки України внаслідок зазначених змін очікувати не варто. По-перше, хоча 49,2% зовнішньоторговельного обороту Великобританії і становлять решта країн ЄС, проте двостороння торгівля між ними припадає в основному на високотехнологічну промислову продукцію та мінеральні ресурси, вся сільгосппродукція (за кодами HS 01–24) складає всього 7,8% їх товарообороту. По-друге, в зовнішньоторговельному обороті України частка Великобританії залишається невеликою, а в структурі торгівлі переважають чорні метали та мінеральні ресурси, щодо яких митні бар'єри були здебільшого відсутні ще до лібералізації в рамках Угоди про асоціацію.

Проведені розрахунки в системі GTAP показують, що трансформація торговельного режиму за вищенаведеним сценарієм матиме незначний вплив на економіку України. Зокрема, ВВП зросте на 0,04% або близько 70 млн. дол. США. Для самих Великобританії та ЄС зміни ВВП також будуть незначними – 0,29% для Британії та –0,06% для ЄС (табл. 2).

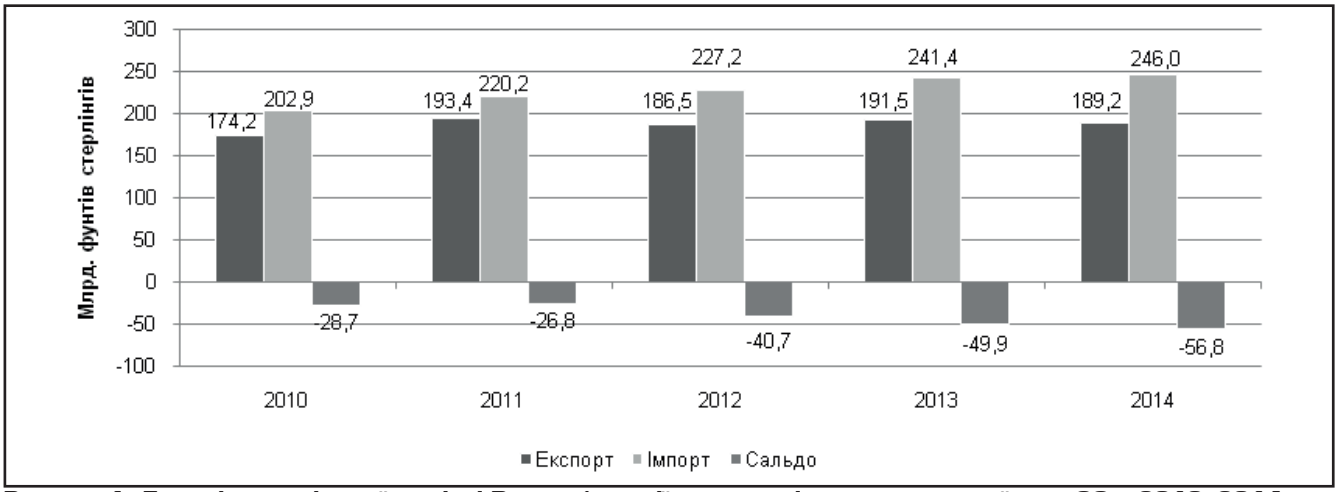


Рисунок 1. Динаміка зовнішньої торгівлі Великобританії товарами і послугами з країнами ЄС в 2010–2014 рр., млрд. фунтів стерлінгів

Укладено авторами. Джерела: [7; 8]

Таблиця 2. Динаміка ВВП країн світу за результатами моделювання змін в умовах міжнародної торгівлі при виході Великобританії з ЄС

Країни та регіони світу	Зміна реального ВВП, %
Україна	0,0436
Великобританія	0,2870
Країни ЄС-27	–0,0648
США	0,0075
Швейцарія	0,0029
Китай	–0,0019
Індія	0,0199
Росія	0,0075
Інші країни світу	0,0245

Джерело: власні розрахунки авторського колективу.

На динаміку вітчизняного ВВП позитивно вплине незначне зростання обсягів виробництва сільгосппродукції, в першу чергу, рослинних жирів (0,23%), продукції тваринного походження (0,14%) та цукру (0,11%). Обсяги виробництва за цими товарними групами зростатимуть насамперед за рахунок збільшення експорту до Великобританії для задоволення попиту в сільгосппродукції, що раніше надходила з інших країн ЄС.

Щодо сфери послуг, в Україні очікується зростання будівельних робіт на 0,22%, в першу чергу, за рахунок підвищення внутрішнього попиту зі сторони підприємницького сектору в галузях, виробництво в яких зростатиме (жири та олії, продукти тваринного походження, цукор). Обсяги надання транспортних та фінансових послуг в Україні зменшаться на 0,03 і 0,02%, переважно через падіння їх експорту на 0,06 і 0,16% відповідно.

Натомість за всіма товарними групами промислової продукції матиме місце незначне зменшення обсягів вітчизняного виробництва, насамперед виробів з металів (–0,15%), чорних металів (–0,13%) та електричних машин і обладнання (–0,13%). Це пов'язано з тим, що зміни в умовах торгівлі між Великобританією та рештою країн ЄС призведуть до перенасичення внутрішнього попиту останніх, внаслідок чого внутрішні ціни на продукцію в ЄС–27 знизяться за всіма групами товарів і послуг. У Великобританії та Україні встановлення нової ринкової рівноваги призведе до зростання рівня цін за більшістю секторів економіки (табл. 3).

Як наслідок, цінова конкурентоспроможність товарів і послуг країн ЄС–27 порівняно з вітчизняною продукцією зросте, що призведе до зменшення обсягів сукупного українського експорту та зростання імпорту. В цілому, експорт знизиться на 0,14% (49,1 млн. дол. США), а імпорт зросте на 0,10% (36,6 млн.). Падіння вітчизняного експорту відбуватиметься насамперед за рахунок таких товарних груп як вироби з металу (–0,22%), електричні машини і обладнання (–0,22%), предмети одягу (–0,21%) та інша промислова продукція (–0,21%). Натомість зросте експорт продукції тваринного походження (2,05%) та цукру (1,67%).

Імпорт в Україну зросте здебільшого за рахунок таких товарних груп, як зернові (0,63%), молоко і молочна продукція (0,24%), продукція тваринного походження (0,16%), фрукти та овочі (0,16%). В цілому, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України збільшиться на 85,7 млн. дол. США. Варто зауважити, що всі зазначені зміни для вітчизняної економіки будуть хоча і негативними, але незначними.

Динаміка сфери послуг Великобританії визначатиметься падінням як внутрішнього (пов'язаного зі скороченням виробництва за низкою галузей), так і зовнішнього (через зростання внутрішніх цін) попиту на них. Надання фінансових послуг в країні внаслідок дії цих факторів скоротиться на 0,10% (їх експорт – на 0,29%), транспортних – на 0,05% (експорт – на 0,15%). В країнах ЄС–27 спостерігатиметься

Таблиця 3. Зміни внутрішніх цін на товари і послуги в Україні, Великобританії та країн ЄС–27 за результатами моделювання, %

Групи товарів/послуг	Україна	Великобританія	ЄС–27
Зернові культури	0,049	0,829	–0,277
Фрукти, овочі, горіхи	0,055	0,926	–0,328
Жири і олії	0,050	1,374	–0,120
Продукція тваринного походження	0,046	1,304	–0,110
Молоко та молочна продукція	0,038	1,486	–0,083
Цукор	0,026	0,202	–0,068
Риба	0,061	–0,275	–0,150
Готові харчові продукти	0,030	0,742	–0,051
Безалкогольні напої і тютюн	0,032	0,534	–0,049
Інша сільгосппродукція	0,034	0,341	–0,206
Вугілля	–0,015	–0,015	–0,014
Нафта і природній газ	0,010	0,012	–0,009
Інші мінеральні ресурси	0,022	0,045	–0,045
Текстиль	0,013	0,066	–0,053
Одяг	0,011	0,071	–0,051
Вироби зі шкіри	0,011	0,278	–0,042
Деревина і папір	0,008	0,061	–0,059
Хімічна продукція	0,011	0,062	–0,046
Метали	0,016	0,029	–0,046
Вироби з металів	0,017	0,043	–0,053
Транспортні засоби	0,013	0,037	–0,048
Електричні машини й обладнання	0,013	0,042	–0,052
Інша промислова продукція	0,016	0,046	–0,055
Електроенергія	0,028	0,048	–0,049
Фінансові послуги	0,036	0,070	–0,061
Транспортні та телекомунікаційні послуги	0,026	0,057	–0,045
Будівництво	0,022	0,064	–0,062
Інші послуги	0,035	0,103	–0,062

Джерело: власні розрахунки авторського колективу.

зворотна тенденція – зростання попиту на зазначені послуги серед галузей переробної промисловості у поєднанні з нарощуванням експорту цих послуг за всіма регіонами світу. Як наслідок, обсяги надання транспортних та фінансових послуг в ЄС–27 зростуть на 0,04%. Експорт транспортних послуг зросте на 0,11%, фінансових – на 0,19%. Проте, внутрішній попит на будівельні послуги в ЄС–27 зазнає скорочення, збільшення їх експорту на 0,16% не дозволить уникнути загального падіння обсягів надання цих послуг на 0,03%.

Висновки

Зміни в умовах торгівлі між Великобританією та рештою країн ЄС у разі її виходу з союзу матимуть незначний вплив на економіку України. Деякий позитивний вплив очікується в окремих галузях сільського господарства (тваринництво, виробництво рослинних жирів та цукру), які зможуть наростити обсяги виробництва й експорту, у першу чергу, до Великобританії. Натомість такі галузі промисловості, як чорна металургія, виробництво електричних машин і обладнання та легка промисловість відчують посилення цінової конкуренції зі сторони країн ЄС–27, внаслідок чого обсяги їх вітчизняного виробництва й експорту дещо зменшаться. В зовнішній торгівлі України спостерігатиметься зростання негативного сальдо внаслідок падіння сукупного експорту й зростання імпорту.

Для уникнення можливих негативних наслідків виходу Великобританії з ЄС для зовнішнього сектору вітчизняної економіки доцільним вбачається укладання двосторонньої угоди про вільну торгівлю між Україною та Великобританією для збереження, або навіть посилення, преференційного доступу вітчизняної продукції на британські ринки, який наразі функціонує в рамках Угоди про асоціацію. Також слід дослідити можливості перегляду торговельних положень Угоди про асоціацію за умов виходу Великобританії з ЄС на предмет збільшення рівня відкритості європейських ринків для вітчизняних експортерів. Водночас, необхідно активізувати модернізацію вітчизняного промислового виробництва з метою зростання продуктивності праці та зниження виробничих витрат і кінцевих цін продукції чорної металургії, легкої та важкої промисловості задля підвищення рівня їх цінової конкурентоспроможності в умовах очікуваного падіння цін на відповідну продукцію європейського виробництва.

Список використаних джерел

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами у 2015 році (уточнені дані) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Андрійчук В.Г. Верифікація наданого Європейським Союзом автономного преференційного торгового режиму та можливості його використання виробничо–експортним потенціалом України / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 32–38.

3. Рибакова Т.О. Сучасний стан торговельно–економічного співробітництва України з Європейським Союзом в процесі євроінтеграції / Т.О. Рибакова // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 24(1). – С. 92–98.

4. Шиманська К.В. Аналіз зовнішньоторговельного обороту України в контексті функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом / К.В. Шиманська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 111–116.

5. Сібекіна А.Ю. Дослідження впливу ЗВТ з Європейським Союзом на суспільно–економічний розвиток країн / А.Ю. Сібекіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 135–143.

6. Ільєнко Н.О. Створення зони вільної торгівлі України з ЄС – ефективний захист національних економічних інтересів / Н.О. Ільєнко, Ю.О. Спасенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2016. – Т. 22. – № 1. – С. 62–72.

7. Overseas Trade Statistics – Non–EU and EU Trade / HM Revenue and Customs [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.uktradeinfo.com/Statistics/Overseas TradeStatistics/Pages/EU_and_Non–EU_Data.aspx.

8. Trade in goods and services across the UK's international borders / Office for National Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.ons.gov.uk /businessindustryandtrade/internationaltrade.

УДК: 330.34

О.С. БАДРАК,
к. е. н., регіональний менеджер ТНК «Хаскі», Берлін
А.О. СІГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Новітні фінансові інструменти вирішення екологічних проблем промисловості

Визначено чинники головних екологічних проблем промисловості України. Обґрунтовано матеріальні та фінансові обмеження, що лімітують обсяги виробництва та можливості зниження негативного впливу виробничих процесів на навколишнє середовище. Визначено провідну роль інновацій у способах господарювання, та важливість технологічного оновлення виробничих процесів, орієнтованих на зниження капітало– і ресурсоємності одиниці ВВП. Запропоновано вирішення екологічних проблем промислового виробництва шляхом створення галузевих природоохоронних фондів державного, регіонального і місцевого підпорядкування та впровадження фіскальних інструментів зеленого оподаткування.

Ключові слова: *економічний ріст, зелене оподаткування, регіональні та галузеві фонди реконструкції та розвитку, інновації.*

© О.С.БАДРАК, А.О. СІГАЙОВ, 2016

О.С. БАДРАК,
к. э. н. региональный менеджер ТНК «Хаски», Берлин
А.А. СИГАЙОВ,
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Новейшие финансовые инструменты решения экологических проблем промышленности

Определены факторы главных экологических проблем промышленности Украины. Обоснованны материальные и финансовые ограничения, лимитирующие объемы производства и возможности снижения негативного воздействия производственных процессов на окружающую среду. Определена ведущая роль инноваций в способах хозяйствования, и важность технологического обновления производственных процессов, ориентированных на снижение капитало- и ресурсоемкости единицы ВВП. Предложено решение экологических проблем промышленного производства путем создания отраслевых природоохранных фондов государственного, регионального и местного подчинения и внедрение фискальных инструментов зеленого налогообложения.

Ключевые слова: *экономический рост, зеленое налогообложение, региональные и отраслевые фонды реконструкции и развития, инновации.*

A. BADRAK,
PhD of economy, Principal manager of TNC «Husky», Berlin
A. SIGAYOV,
D.Sc., Professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

New financial instruments address environmental problems industry

Factors major environmental problems industry in Ukraine had collaborated. Material and financial constraints that limit production and the possibility of reducing the negative impact of production processes on the environment had grounded. Defined key role of innovation in the way of economic and technological importance renewal of production processes aimed at reducing capacity resources and capital intensive unit of GDP. A solution of environmental problems through the creation of industrial sector environmental assets of the state, regional and local jurisdiction and introducing fiscal instruments green taxation.

Keywords: *economic growth, green taxation, regional and sector funds for Reconstruction and Development, innovation.*

Formulation of the problem. One of the main factors of environmental problems Ukraine financial and economic losses of third parties industrial production is due to a number of inherent negative externalities. Chief among them are in the form of a gradual depletion of raw materials production, reduced soil productivity and quality of the environment. Industrial pollution of the landscape affects the quality of plant and animal origin that adversely affect the health of the population.

Transboundary pollution from anthropogenic atmospheric masses and river gutters can lead to financial liability at international level. Important factor of social and environmental impacts are noise, vibration, radiation and electromagnetic radiation, accompanying processes. Growing influence of modern systems of short and long–wave communications, waste production space industry on living conditions and quality of life–support environments [1, 2].

Despite the fact that gross emissions from stationary sources of industrial enterprises decreased in Ukraine in recent years in 2,5–3 times the average emissions of one company in the early 2000s were, in Donetsk region – 1.3 thousand so, in Dnipropetrovsk – 1.1 ths. tons in Luhansk – 395 tons, Zaporozhye – 389 tons, in Kiev – 184 tons, Kharkov – 182 tons. The maximum total emissions from stationary sources are registered in Donetsk (1.6 mln. tons), Dnipropetrovsk (about 800 ths. tons), Luhansk (about 450 ths. tons), Kharkiv (150 ths. tons) and Lviv (110 ths. tons) regions. The current organization of building large industrial cities do not provide enough ventilation and dispersion of anthropogenic pollution which enters the air from the gas and transport emissions, which is a major cause of ill health and reducing the life expectancy of the urban population. The average content of sulfur oxides in 1 cu. of the air of large cities reaches 0.03 mg, oxides of carbon – more than 2.0 mg of nitrogen oxides – about 0.1 mg, methane – to 0.08 mg. The air settlements of hydrogen sulfide present at up to 0,005 mg / m3 and solid particles (dust) – 0.15–0.25 mg / m3 [3].

An important factor is the negative environmental impacts of high energy modern industrial facilities. The structure of power is dominated by thermal (65%), nuclear (26%) and hydroelectric (9%). In Ukraine operates five nuclear power plants, 44 power facility, more than 2,000 facilities producing or using poisonous potent substances, among them – the enterprise mining and processing oil. More than a third of enterprises in Ukraine are ecologically dangerous objects. Almost 90% of energy in all spheres of human activity has produced by burning fossil fuels. The bulk of the material extracted is used to produce energy. One third of oil production and 85% of the resulting gas used as fuel energy resources and the rest – as raw material for the chemical industry, coal is 80% fuel and 20% of coking coal used in the metallurgical complex.

In the process of thermal power plants and local boiler houses per year on average made more than 10 mln tons of ash and slag, waste coal exceeds 35 mln tons per year. There are annually collects over 13 mln tons of slag blast furnace, 8 mln tons of steel and 1 million ton ferroalloy production. Waste from mining and mineral dressing for the year is over 5 m3 per person. However, their utilization and disposal of extremely poorly organized, with a total volume of less than 10% of the waste used as secondary raw materials. The maximum level of accumulation of solid industrial waste registered in Zaporizhia, Luhansk and Ivano–Frankivsk regions.

The aim of the study. To solve environmental problems of industrial production by minimizing external costs, which reduce the efficiency of the economy.

Analysis of the research. The main factors of man–made environmental hazards in Ukraine is a significant level of depreciation of assets, violation of safety rules and operation of industrial facilities, inadequate preservation and disposal of hazardous and radioactive waste. One of the key conditions for reducing the social and environmental problems the industry is to increase the volume of processing and recycling of waste. Their accumulation problems can be solved by upgrading production technologies, introduction of appropriate regulatory and financial and economic regulation, increased use of recycled materials, improving the efficiency of the processing and disposal of waste.

The volume of damage to the environment in the production process, depending on the technology used production, treatment and disposal of waste (pollution). From the standpoint of economics industry pollution can be regarded as secondary or concomitant product of negative utility. However, the technology for specific industrial sectors are consuming adequate resources and characterized by specific waste (spent filters, etc.). In addition to damage caused to the environment through the release of negative utility, hazardous waste affect the quality of the products and the production process itself, leading to financial loss. Material and financial constraints limiting production capabilities and reduce the negative impact of production processes on the environment, necessitated the competitive use of natural resources. In addition, environmental and socio–economic benefits of consumers, causing some consumption and production, have an impact on natural resources. Therefore, the priorities of economic development, focusing on economic growth (increase in consumption), in terms of material and financial limits give rise to social and environmental problems associated with deteriorating environmental quality, and sharpening contradictions between environmental and economic components of national wealth.

Switching priorities of developed countries to limit economic growth and curbing consumption to increase productivity points to the key role of innovation (know–how) in the methods of management, the importance of technological renovation of production processes aimed at reducing capacity resources and capital intensive unit of GDP, helped by the priority development advanced, low–industries, the expansion of financial and information sectors and priority development of the service sector. In addition, the role of financial accumulation in these processes is determined by the growth potential expansion of international corporate affairs for dumping waste–intensive manufacturing in poor and post–socialist countries.

Working intrastate development objectives, determining the possibility of stabilization of high economic growth and provide the appropriate level of welfare of every citizen is impossible without the awareness of impending danger and appropriate preventive measures [4]. Premature integration into the global economy fraught with not only the potential deterioration of the living standards of the nation, depletion of natural capital and outflow of skilled manpower, but can lead to long–term dependence on external financial injections that define political enslavement by collecting financial and political rent. In light of the prospects of national preventive measures consist of maximum utilization of available production capacity, stopping the outflow of funds received as part of the national economy, with the aim of becoming a major source of demand for domestic products, creation of normal conditions for investment and innovation behavior of entrepreneurs. The inclusion and updating of frozen production capacity amid growing investment in the real economy can provide long–term average annual economic growth at 8–10%. However, foreign direct investment strategic industrial facilities can lead to conversion of their production activities in the interest of the investor. Therefore adaptation of foreign technology and production management is more important from the standpoint of economic development than foreign investment flows in educational programs that focus on the restructuring of industries and the institutional structure of the state. The trend continued high growth rates of individual industries, which began with 1999–2003 can be supported by 25% increase domestic investment in the real economy. However, major questions remain accumulation and allocation of financial resources [5].

Solving environmental problems of industrial production by minimizing external costs, which reduce the efficiency of the economy, are based on the use of government environmental funds by regional and local jurisdiction. In terms of improving their efficiency priorities are:

– improving the tariff policy of paid use of natural resources in the provision of raw materials and waste production to increase in stock accumulation funds;

– optimizing the distribution of accumulated financial resources to target the priorities of sustainable development of the industrial sector and the economy as a whole;

– improving financial operations and adaptation tools to increase the capital funds of funds sales through targeted commercial activities in the sector of environmental services (consulting and leasing);

– improve environmental monitoring financial transactions of funds and the role of government intended use of the accumulated funds.

Given the current material and financial difficulties of the real economy, it is necessary to mobilize domestic funds industry to address the challenges of innovation. Solving these problems will promote an adequate mechanism for the formation of sectoral fund reconstruction and development means the state fiscal policy instruments involving environmental taxation risky production and consumption of products. The total rate of accumulation of industry innovation fund should be at least 5% of the sector GDP, which can provide certain deductions from income of enterprises depending on their degree of profitability and social and environmental risks. This mechanism should include a legitimate means of coercion and stimulate voluntary financial contributions, such as easing the tax burden of VAT or targeted deductions from profits. Norma latter can be determined as a function of return on assets, solvency and inflation on the basis of basic environmental risk areas:

$$N = R_b f(R_{PA}, K_П, R_I), \quad (1)$$

where N – rate deduction on profits of enterprises to sectoral funds for reconstruction and development,%; R_b – basic industry risk; R_{PA} – return on assets ratio; K_P – coefficient of solvency; R_I – average rate of inflation, or GDP implicit deflator (consumer price index).

Specification of the type of functions can be performed with the average rate of return the industry so that the curve norms

charging fees is divided into three periods: (a) in accordance with competition policy sedate dependence, according to which the calculated rate payments for businesses, return on assets is below the average sector (≤ 1.5%); (b) a linear relationship – rate payments for companies whose profitability is close to the average branch (±1,49%); (c) logarithmic dependence – rate payments for companies whose profitability than industry average (≥ 1,5%). In the case of (a) the definition of tax rules makes the strategy of crowding out inefficient companies that are not able to own funds to support innovative development or PAYG when the most efficient enterprises support innovative development weakest (small and medium) industry. In the case of (b) stimulated rapid entry to the group of companies that demonstrate high efficiency of more than innovation. In the case of (c) specifies that the more efficient use of assets, the lower the tax burden innovation. Moreover, in determining the coercion charges for the industry it is advisable to consider the results of financial analysis companies, including absolute liquidity ratio entity that is calculated by the formula:

$$K_{ал} = ГК/ПЗ, \quad (2)$$

where $K_{ал}$ – factor of absolute liquidity; *ГК* – cash and current financial investments; *ПЗ* – current liabilities.

Ineffective policy using cash assets or badly drawn no plans to cash flows is significant cash balances on bank accounts, indicating absolute liquidity ratio exceeding 0.2. In this case, can be practiced compulsory payments.

To determine the feasibility of levying compulsory charges can attract and intermediate liquidity ratio, which is calculated using the formula:

$$K_{прл} = ГД/ПЗ, \quad (3)$$

where $K_{прл}$ – coefficient interim liquidity; *ГД* – cash, current financial investments, accounts receivable; *ПЗ* – current liabilities.

Depending on industry specifics optimal value for this ratio is considered to range from 0.6 to 1.0, respectively as industry sector, the total value of receivables and duration exaggeration of these variables can also be considered as a signal for forced collection of payments to industry innovation funds development and reconstruction.

Distribution of innovative facilities should be built on the priorities of economic efficiency target to reduce the use of capital intensive production and capacity resources and the principles of economic incentives for domestic producers. Priorities in the choice of recipients of the fund may be based on the ratio ensuring equity, which is calculated by the equation:

$$K_{звк} = \frac{ВК}{\sum K}, \quad (4)$$

where $K_{звк}$ – providing equity ratio; *ВК* – equity; $\sum K$ – the total amount of capital of the company.

As for the optimal value of this ratio, there are different opinions, some analysts believe [6] that it should not exceed 0.5–0.6. However, Japanese companies it usually is 0.2–0.3. Most agricultural enterprises in Ukraine this figure fluctuates within 0,8–0,9 that there is evidence of their financial stability, and only shows the lack of external financing [6]. Analyzing the ratio of equity capital are necessary to pay attention primarily on the availability of economically viable external financing in the balance sheet liabilities. If the company has an active policy to gain markets for their products, expanding production capacity, the value of capital ratios even 0.2–0.3 no evidence of its critical financial situation. On the other hand, if the majority of capital raised is overdue payables and loans not paid on time, then the value of 0,8–0,9 ratio may be too low, which determines the appropriateness of financial assistance to the company. Thus, the current mobility of financial capital and human resources in the event purposes of these flows can be used for the purposes of innovative development of industry.

New instruments to encourage innovation of enterprises based on the tax incentive regime profits, namely:

– reducing the corporate income tax on the expenses that were aimed at scientific research and development (R & D);

– providing investment tax credit through the deduction of income tax that part of expenses, which is aimed at new investments and the corresponding reduction of income tax by the amount of the investment loan.

This privilege is granted for a specified period to supplement the financial resources to implement innovative programs [6, 7]. Taxpayers return the deferred amount of money in the form of additional tax revenues due to a general increase in business profits as a result of these programs under the law. In Japan, corporations have the right to reduce the income tax of up to 7% of the investment, made in advanced technology and equipment. In Italy during 1994–1995 taxable income reduced by 50% of investment costs. In Belgium, income taxable at reduced investment costs amount to 13.5% for small and medium–sized corporations, and 100% of investment costs for all companies focus Incase total volume of loans for innovation. In the Netherlands in 1990 income tax is calculated corporations 20–25% of investment costs. In England there are also capital tax credits (10%) for companies that invest in fixed assets (buildings, machinery, equipment, etc.). In France the company have the right to reduce the amount of accrued tax of 50% for increased costs of research and design work. In Spain, Japan and the United States similar credit is 20% of innovation expenses in certain periods in the US value of the tax credit was 48 and 25 %% in Canada – 20 and 30% depending on the nature and conducted research. Now the share of the costs of companies in the leading countries for research and development is in France – more than 40%, the USA – the range of 50%, Germany 60%, Japan – 65% of total production costs.

A similar mechanism came into effect for the first time with the introduction of the Law of Ukraine «On taxation of income of enterprises and organizations» from February 21, 1992 due to the postponement of tax payment to the relevant budget in the form of a tax agreement with the condition of use released funds for the legally approved purposes. Now there are three reasons for the investment tax credit: 1) if the amount of accrued tax for the reporting period exceeded 50% of the profit made for accumulation fund subject to sales in the amount exceeding 70% of total sales; 2) in case of production of industrial goods public consumption (food, baby goods, etc.); 3) In case of purchase of equipment and other equipment for production purposes, but a prerequisite for its use by the enterprise to research and development.

In fact, in Ukraine appointed mechanism does not spread and gained to date, in particular, it has little effect on stimulating research and development. Given the fact that new information

technologies allow for a very short time to transfer capital from one economy to another, so that capital and therefore saving and investment, interconnected worldwide, from banks and pension funds to the stock and currency exchanges, capital flows are becoming more global and with it independent of the mode of operation of a particular economy. Attracting financial flows in national space based on the introduction of favorable treatment for foreign capital arbitrage.

Scientific and technological information is also collected in the global flows that are asymmetrical structure. Ownership of information plays a crucial role in creating competitive advantage and research centers are concentrated in certain areas at certain companies and institutions. Characteristics of a new production of knowledge contribute to its spread. Innovation centers are combined into a coherent global network for the rapid development of science. Besides innovations spread with the movement of professionals, scientists and engineers from one production system to another.

Markets for goods and services regardless of protectionism and restriction of free trade are also more global. Thanks to new communications and transportation technologies, there are channels and opportunities for companies to sell products to many markets around the world. In addition, in some developed countries such as Japan, there are public service trade, are protected from global competition state or institutional tradition. Public service and government agencies, which account for one third to half of the jobs in each country is also limited by the global competition. But the dominant sectors and manufacturers who are its strategic foundation, closely associated with the world market, and their fate depends on how successfully they operate in the global market. The dynamics of internal markets in the final calculation depends on the ability of domestic firms to compete in the global environment.

Changes in the economy, which were the impetus for global integration, primarily related to the management of the processes of production and distribution, as well as by industry. The dominant segments within most economic sectors (be it the production of goods or services) are globally own operating procedures that form a global network. The manufacturing process includes components that are produced in different places and different firms which in certain conditions or for specific markets represent a new form of production and commercialization: efficient, flexible, customized production system. These networks exist not only in the form of responsible global corporation that receives resources from various sources around the world. The new production system based on strategic alliances and collaboration between projects by temporal corporations decentralized shares of large companies, small and medium enterprises, in a network with each other or with the large corporations. This type of transnational production systems, defined Gereffi G. Wyman D. and another in 1990, exists in two forms: commodity chains that are oriented towards manufacturers (such as production of cars, computers, aircraft, electrical equipment) and trade chains that are oriented to consumers (such as clothing, toys, household equipment). The fundamental factor is that the production structure of the network geographically located throughout the world and its geometry is constantly changing as a whole and for its individual components. A guarantor management strategy for success in such a structure is positioning the company (or a specific industrial project) in the middle of the network so as to obtain a competitive advantage for this particular position. To work in a changing geometry of the production and distribution system firm needed a very flexible form of management that is based on a very flexible company, and the access to the necessary communication and production technologies. Furthermore, success depends on inventory management of the respective network providers that are due to new information technology can instantly adjust supply and demand.

In terms of the production of complex geometry are three general types of innovation: product, technical and technological, organizational and managerial. New products or products of the highest quality according to the market demand are leading incentive technological innovations. At the same time, the specific prerequisites of innovation may be different: the improvement process, saving resources, environmental requirements, lack of advanced global technologies, and more. But the overall aim is to improve technological innovation competitiveness by improving product quality, reduce production costs, expanding the range and variety of goods and services. In developed countries, the major impetus of this activity is to increase the income of undertakings and the accumulation of free capital.

In the post–socialist countries, innovation is most often caused by reorientation of production for new products or the need to radically improve its quality. Establishment and development of new equipment in some cases, stipulated the need to replace obsolete and worn–out equipment and the expansion of logistics due to exhaustion of reserves growth due to old equipment. Enterprises that are oriented to the consumer market prefer imported equipment, as domestic equipment does not meet modern international standards. Hope that the production of high–tech defense industry will be able to quickly get re civilian production is not justified, moreover, they quickly lose their scientific and technological potential. Often, the development of new products is accompanied by organizational and managerial innovations that characterized the organization of new departments, divisions and services at all levels of business management – often the introduction of marketing management for planning production volumes and pricing, as well as the adaptation of new forms of employment and contracts for new payment systems work.

Economic growth, providing the potential for solving social and environmental problems possible in Ukraine only through active government regulation based on defining sectoral priorities of development, production specialization and coordination of market policies to the development of state strategic investment program, which resulted in expected efficiency of existing material–financial resources. In this respect, the state is interested in the implementation of investment programs of innovative development, aimed at the development and adaptation of new technologies of production, improving product competitiveness domestic producers, creating new jobs, expanding the tax base, output growth in related sectors. Available in the banking system liquidity may also be involved in the implementation of investment projects the real economy. Investment plans should consist in regional

or sectoral innovation development programs. You also need to restrict foreign investment in industries that enhance their competitive position in the domestic and foreign markets, which partly reduce imports of capital «foreign» investment Ukrainian origin. Reinforcing entry barriers in the domestic financial markets can, in turn, reduce the scale outflow of financial capital and increase the effectiveness of tax policy.

New tools provide a strategy for long–term growth and sustainability of industrial production consist of adapting instruments to stimulate investment in the real economy; improvement of fiscal policy for the promotion of industrial investment and innovation funds for reconstruction and development; optimizing the performance targets of environmental funds; adaptation of new environmentally hazardous production technologies, transport and storage of goods; material–financial improving mechanisms to improve the efficiency of existing resources. The strategy of forming of innovative investment resources of natural resources shall consist of the following stages:

1. Determination of the amount needed to implement innovative investment project financing.
2. Study the availability of funding sources.
3. Selection of tools to optimize financing regime.
4. Rationalize the structure of finance capital.
5. Monitoring the cost structure and financial resources.

In the first phase are determined, the necessary funds to implement innovative project which aims to improve the efficiency of economic activities by reducing energy or production of material per unit of output; required volume of investment resources for the acquisition of funds for the project, the total amount of necessary investment resources taking into account maintenance costs, insurance and financial monitoring of loans.

In the second stage important to choose the best available sources of investment financing, which may consist of own debt and borrowed funds, and their structural relationships. Among their sources of financing innovation aimed at improving efficiency and environmental performance of products, the main place is own earnings after taxes and other payments stipulated by law. However, the potential depreciation of savings depends on the amount of assets, mode of payments and use funds to improve natural resources efficiency. Given the slight growth of investment in fixed assets of the main tools accumulation means for solving sectoral and regional problems should be protected along with state funds, industry funds the development and reconstruction.

Conclusions. Formation of financial innovation enterprise resources made taking into account the need for a certain amount of funds the project by studying the presence and potential of investment resources from different funding sources. Total required investment resources including maintenance costs, insurance and monitoring of cash loans. This is important to optimize the choice of available sources of investment financing and their structural relationship, consisting of own debt and borrowed funds. Among their sources of financing innovation aimed at improving efficiency and environmental performance of products is the main source of net income of the company. Suitability depreciation funds for the solution of environmental problems caused by production mode deductions – Accelerated depreciation has the effect of double dividend: First, most introduced updated technology and equipment, and secondly, reduced tax deductions. Debt credit sources are not used effectively because of high interest rates and lending practices in the short term under liquid collateral.

Because of the instability of the economic situation in manufacturing and banking policy of long–term bank loans and bond issuance are not used. Most of joint stock companies created in the last ten years, has not received additional funds for development, resulting distribution character shareholding through the exchange of shares for privatization certificates are not provided with real money. Currently, the most acceptable form of loan resources is attracting investment leasing as a form of long–term loan in kind (machinery, equipment, etc.), but it remains very low volume. Therefore, the real way to attract investment is primarily interested in searching strategic investors and issue of shares targeted at investors. The scheme of financial support innovative project is based on total internal potential opportunities provide the necessary funds, shareholding, or mixed credit financing. Streamlining the capital structure have made by the criterion of maximizing financial return with minimal financial risk, observing the conditions of the target capital structure optimization criterion for minimizing material and energy production. Current monitoring of the structure and value of financial resources is to accelerate the turnover of funds rose, focused on increasing the multiplier effect of financial innovation and profitability.

References

1. Nechru V., Dhareshwar A. New estimates of total factor productivity growth for developing and industrial countries // Police Research Working Papers. – Washington D.C.: World Bank, 2004. – №1217. – P. 120–135

2. Finance for Sustainable Development: The Road Ahead // Proceeding of the Fourth Group Meeting on financial Issues of Agenda 21, Santiago, Chile. – New–York: United Nations, 2007. – 538 p.

3. Melnik L. G. the Ecological Economics: Textbook. – Sumy: VTD «University book», 2002. – 346 p.

4. Sachs J., Warner A. Natural Resources Abundance and Economic Growth. Development – Cambridge: Harvard Institute for International Development, 2005. – 67 p.

5. Kurz H. D. and Salvadori N. Theory of Production. A Long–Period Analysis. Cambridge University Press, 2005. – 380 p.

6. Shostak L. B., Badrak, A. S. The role of fiscal policy in shaping the innovation development of economy // Scientific Herald of the Academy of state tax service of Ukraine. – 2002. – № 2(16). – P.36–45.

7. Sverdan, N. M. Targeted tax credits in the development of investment activity of joint–stock companies // Strategy of economic development of Ukraine. – 2001. – Vol.6. – P. 141–146.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. «Корупційна пастка» влади: причини існування, зміцнення ... 3
НОВИКОВ В.В., РУДЧЕНКО О.Ю. Інституційне забезпечення відносин публічно–приватного партнерства в Україні ... 9
КАШУБА Я.М. Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України ... 12
ГАВРИЛКО П.П. Глобалізація як вектор світового структурного розвитку ... 17
ДАННІКОВ О.В., ПЄТУХОВ С.В. Формування системи антикризових заходів як каталізатора розвитку вітчизняного товарного ринку ... 20
ДЖАФАР ІБРАГІМОВ Ринок цінних паперів Азербайджану на новій стадії ... 28
КЛАПКІВ Л.М. Біхевіористична теорія на страховому ринку ... 31
КОШЕЛЬ А.О. Ретроспективний аналіз теорій вартості як основи економічної оцінки земель ... 35
ПРИКАЗЮК Н.В. Трансформація моделей регулювання страхової діяльності ... 38

Інноваційно–інвестиційна політика

КОЛОДІЙЧУК А.В. Інноваційна інфраструктура як базова ланка побудови систем впровадження ІКТ у національній економіці ... 43
МОМІНУЛ ХОК МД. Інноваційні процеси розвитку економіки України ... 46

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КИРИЧЕНКО В.В., ТАРАСЕНКО І.О. Фінансове планування в системі управління фінансовими результатами підприємства ... 50
КОВАЛЬ О.В. Проблеми податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції в Україні ... 52
КОЛЬОСА Л.Л. Формування земельної ренти та особливості її перерозподілу в аграрній сфері ... 57
ЛЯСКОВЕЦЬ О.В. Методика оцінки та аналізу основних показників розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування ... 60
ДЕРЕВКО О.С. Капіталізація банків як боргоутворюючий фактор: міжнародний досвід ... 64
ДОРОШЕНКО В.М. Організаційно–економічний механізм інфраструктурного забезпечення енергозбереження підприємств цивільного будівництва ... 71
ЄВСЄЄВА І.В. Роль системи управління молокопереробним підприємством для забезпечення конкурентоспроможності в умовах ринкових трансформацій ... 74

Розвиток регіональної економіки

ОСАДЧА О.А. Планування видаткової частини місцевих бюджетів як інструмент соціально–економічного розвитку територій ... 80
ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю.,ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ В.М. Проблеми взаємодії суміжних периферій та аспекти інтенсивності та екстенсивності використання прикордонного становища ... 84
ГУЖВА І.Ю. Механізми вдосконалення зовнішньоторговельної політики України ... 87
НЕБОТОВ П.Г., НОВОДЕРЕЖКІН В.І., НОВОДЕРЕЖКІНА К.В., ІВАНОВ Є.І. Оцінка потенційного впливу від виходу Великобританії з ЄС на розвиток економіки України ... 95
БАДРАК О.С., СІГАЙОВ А.О. Новітні фінансові інструменти вирішення екологічних проблем промисловості ... 99

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– ***назва статті та анотація*** на трьох мовах (українська, російська, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англіська);

– ***постановка проблеми*** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– ***формування цілей статті*** (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу дослідження*** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки з даного дослідження*** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№8 (183) 2016 р.
Періодичність – щомісячник

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.07.2016 р.
Формат 60х84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 11,86.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
http://ndei.me.gov.ua, e–mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.