

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (173)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (173) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 151 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 8 від 29.10. 2015 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 політики;
- соціально–трудова 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

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет

КОРНЕЄВ 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

ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор

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

ЧМИР О.С., доктор економічних наук, професор

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2015. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2015

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Деформації адміністративно-владного ресурсу як причина тіньових процесів

У статті розглядаються протиріччя у системі «адміністративно-владний ресурс»–«суспільство» як тіньютворюючого фактора, виникнення та розвиток паразитарності елітного тіньового сегмента.

Ключові слова: тіньова економіка, опозиція відносин «влада – суспільство», паразитарна, тіньова, «автономна» держава.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Деформации административно-властного ресурса как причина теневых процессов

В статье рассматриваются противоречия в системе «административно-властный ресурс»–«общество» как тенеобразующего фактора, возникновения и развитие паразитарности элитного теневого сегмента.

Ключевые слова: теневая экономика, оппозиция отношений «власть – общество», паразитарное, теневое, «автономное» государство.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Deformation of administrative power resource as the cause of shadow processes

The article deals with the contradictions in the system of «administrative power resource»–«society» as teneobrazuyushego factors, the emergence and development of a parasitic elite shadow segment.

Keywords: shadow economy; opposition relations «power – society»; parasitosis, shadow, «autonomous» state.

Постановка проблеми. Широке суспільне оновлення потребує проведення ефективного реформування, зняття тінізаційного навантаження на соціально-економічні процеси. Розробка доктринальних засобів реформування передбачає першою чергою проведення аналізу особливостей структури, протиріччя «влада – суспільство» та їх обмеження з використанням засобів інституційного системного інтегрування.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011),

Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

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. Гальчинсько-

го, Я.Я. Дьяченко, 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 явища тіньової економіки, її елітної складової, причин її існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема структурні особливості протиріч ланки «влада – суспільство» як причинного тіньютворюючого фактору, та системні засоби її обмеження.

Метою статті є подальше вивчення особливостей причинних факторів розвитку паразитарності елітної економіки, протиріч у системі «адміністративно-владний ресурс – суспільство» та системних засобів їх обмеження.

Виклад основного матеріалу. Аналіз історичних трендів вітчизняних суспільних протиріч свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих протилежностей інтересів влади і широких верств населення у виборі мети, способів, вихідних засобів їх розв'язання. Чергові сподівання на вивільнення потужних національних продуктивних сил, зняття з їх розвитку системних жорстких суспільних обмежень лишаяться невиправданими, відбувається лише модифікація цих протиріч, зміна форми протистояння влади та суспільства. Пошук причин наявності закономірностей щодо гостроти суспільних протиріч, протидії суспільства та влади обумовлює необхідність дослідження особливостей їх механізмів, причини відтворення в них потужної системи соціальної девіації, нетранспарентності, тінзації. Одним із вагомих форм прояву цих протиріч є тіньові процеси, тіньова економіка.

Поняття «тіньова економіка» як прояв синергетичної концепції соціальної девіації, її самоорганізації дискурсивно пов'язана із розвитком опозиції відносин «влада – суспільство», процесів дисфункції інституційно та функціонально державного управління економікою, накопиченням в ньому кризових явищ, їх циклічності.

Криза державного управління економікою, як відбиття системної кризи у відносинах «влада – суспільство – людина», подальшого стану посилення його дисфункційності – це особливий, закономірний перехідний, патологічний стан у розвитку цієї системи, який характеризується гострим, суттєвим порушенням нормального її функціонування, втратою конгруентності її структури та функцій; здатності до створення необхідних умов для діяльності економічних агентів, посилення їх господарської активності, спрямованої на досягнення загальноекономічних суспільно значущих цілей; здатності її власних регулятивних систем підтримувати тотожність внутрішнього середовища (гомеостазу) цієї системи управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; господарська діяльність економічних агентів протиставляється діям держави в економіці, яка втрачає їхню довіру і сприймається як така, дії якої спрямовані проти їх докорінних інтересів з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично пов'язаний з іншими видами кризи у суспільстві, перебуває з ними у системі прямих та зворотних зв'язків.

Форма дисфункційності, кризи державного управління, яка викликана гострим протиставленням з приводу управління економікою, виявляється у розвитку малої субкультури, яка

протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

Тіньова економіка, як провідна форма економіки невизначеності, – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, яка є формою кризи державного управління економіки і виявляється у синергетичному розвитку його дисфункційності. Вона є результатом кризової взаємодії соціально-економічних експлоярних, паралельних просторів з офіційною системою державного управління, а особливо перших двох з системою «автономної держави» паразитарного елітного (олігархічного) сектору.¹ Варто зазначити, що ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управління, а утворюють саме ієрархічно побудовану багатопланову асоціальну систему з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами. Тіньова економіка як дисфункціональна форма управління являє собою синергетичну єдність кризового управління як системи та його процесу. В той же час тіньова економіка як явище процесу управління являє собою комплекс послідовного посилення дисфункційної руйнації державного управління через часткові дисфункційні стани інформаційно-аналітичної діяльності, підготовки прийняття рішень, організації планування, виконання рішень тощо [1, с. 111–115].

Однією з головних причин розвитку тіньових процесів у вітчизняному соціально-економічному просторі є паразитарне переродження адміністративної функції держави, все більше підпорядкування її інтересам паразитарної влади. Причини такої негативної закономірності слід шукати в особливостях фундаментальних суспільних процесів, які спричиняють могутній вплив на розвиток всієї соціально-економічної системи країн-реципієнтів, як процеси модернізації, що притаманні Україні як залежній країні, утворенні в її просторі паразитарних елітних структур.

Залежним країнам, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючого західного, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним [2, с. 15–30]. Однак однією із найсуттєвіших ознак суспільства незавершеної модернізації є наявність системних протиріч між її наслідками, модернізацією елітного та ординарного секторів суспільної організації, владою та суспільством, паразитарне переродження елітного сектору.

Так, процес модернізації економіки залежних країн пов'язаний з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють соціально-економічну структуру 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 [3, с. 93–100].

¹ Організація елітних (олігархічних) утворень 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 тінзації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у суспільній біполярній структурі наступним чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані та інтегровані щодо власності та влади модернізаційні тенденції, витoki яких в значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпаки, ординарне середовище є їх природним акумулятором та сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Стан соціально-економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позавертисного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються з інших блоків асинхронно-асиметричної модернізації окремих сегментів, має назву структурного розлому. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву, що притаманний розвинутих, домінуючим країнам.

Міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної системи протиріччя у ланці «влада – суспільство», тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки [4].

Елітна економіка – це синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладене на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) влади та бізнесу. Дослідження конкретної соціально-економічної форми елітного сектора залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми.

Елітна суспільна структура – це форма прояву потужного протиріччя між владою та суспільством, система 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 економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектора органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної – альтернативних тінювих центрів влади разом із тінювим силовим забезпеченням. Елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [5, с. 10]. Існуючи як пануюча тінюва структура, елітна економіка утворює, відповідно до своїх потреб, її тінюву політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тінювий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Найважливішими характеристиками елітної економіки України як форми прояву протиріччя між владою та суспільством, надпотужного використання адміністративного фактору з паразитарними цілями у тінювій формі, є:

а) замкненість елітного сектора. Він є головною сферою діяльності олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока

конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним (синкретично) адміністративно-фінансовим колам, які здатні відтіснити (політично, адміністративно, економічно) стару еліту на другий план;

б) непрозорість елітної економіки. Якщо за кордоном фінансові ринки є відкритими, інформація про їх діяльність є доступною, то український ринок є водночас зрегульованим, недорозвинутих і непрозорим;

в) зосередження фінансових ресурсів країни в олігархічних кіл в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, яка являє собою союз фінансових і промислових груп. Українською особливістю цього явища, на думку О. Турчинова, є влада адміністративно-економічних груп (АЕГ), що формувалися на залишках владної адміністративно-радянської системи й отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління [6, с. 3];

г) залежність, неподільність (синергетизм) фінансів олігархічних кіл від державних фінансів. Початковий український капітал не являв собою результат заробітку чи вдалого прикладання капіталу. Він був повністю сформований із державної власності, з бюджетних коштів і прав на їх обслуговування;

д) існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища елітної економіки щодо інших суб'єктів. Нерівномірність оподаткування, звільнення від оподаткування окремих галузей, регіонів чи підприємств, утворення вільних економічних зон [7, с. 4]. Аналіз динаміки прибутків та податків на прибуток свідчить, що неолігархічний бізнес має не лише боротися з наслідками кризи, а й задовольняти дедалі більші апетити фіскалів в умовах зростання дефіциту бюджету. Тим часом основні олігархічні галузі працюють у режимі максимального податкового сприяння;

е) максимальне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектора режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон та обмежень, виштовхування цього сектора за межі офіційної діяльності. У зв'язку з цим Україна, соціально-економічні умови якої мають великий потенціал розвитку підприємницького сектора, офіційно має цей сектор у непропорційно обмежених обсягах. Так, якщо у США діють 20 млн. малих підприємств, у Японії – 10 млн., у Росії – 3 млн., у Польщі – 2,5 млн., то в Україні – лише 140 тис. У країнах Західної Європи малий бізнес приносить 50–70% доходу бюджету, тоді як в Україні – 5%. За даними ООН, у світі в малому бізнесі зайнято 50% населення, зокрема, в країнах Західної Європи – 65–85%, у Росії – 20%, в Україні – 5% [8];

ж) трансформація тінізації елітної економіки у базовий елемент функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, криміналізація усіх сфер суспільного життя, особливо економіки, структуризація оргзлочинності і суб'єктів тінювої економічної діяльності, посилення в економіці монополістичних тенденцій;

з) розвиток тенденції до підміни офіційної влади владою адміністративно-економічних груп, які об'єднують представників держапарату, суб'єктів економічної діяльності та кримінальних структур [6];

і) подальша тінізація економіки та розвиток корупції перетворюють Україну на нове макроекономічне утворення – так звану тінюву парадержаву, що є утворенням макроеконо-

мічного рівня державного типу, в якому через високий рівень корупції і тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за квазіринковим принципом. У такому утворенні функціонують корупційні ринки державних послуг та суспільних благ: адміністративно-господарських рішень, державних посад, привілеїв і пільг, державного захисту прав і свобод, державної освіти і науки [9, с. 367].

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

Існування елітної структури за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідним паразитарним сегментом влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга, тіньова, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, контролю з боку суспільства. Поява елітного сектору як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор; тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архізований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств в даний час становить близько 70% виробництва [10, с. 8].

Щодо пошуку ефективної форми адміністративного органу з функцією забезпечення контролю та організації реформування адміністративної системи, то ним могло б стати утворення Ради внутрішньої безпеки. У структурі ради слід передбачити функціонування спеціальної інспекції з правами органу правового провадження з достатньо широкими функціями контролю за станом ефективності, законності та відповідності діяльності органів влади спрямуванню суспільного реформування. Інспекція повинна зосередитись на контролі за діяльністю основних – вузлових ланок господарського та управлінського апарату держави. Контрольна діяльність інспекції повинна мати своєю основною метою виявлення практичних досягнень або недоліків у роботі державно-адміністративних органів, встановлення типових, загальних для даної галузі методів реформування або навпаки – девіації, зловживань, корупційних діянь та пошуку методів їх попередження, викриття.

Наявність різкого протиріччя між владою та суспільством стосовно засобів забезпечення ефективної держави, якісного прориву, перелому в функціонуванні державно-адміністративного корпусу суспільства ставлять перед суспільством надзвичайної ваги загальнонаціональне стратегічне завдання – системного формування нової, патріотично відданої суспільно ефективної еліти. Виховання ефективної еліти – комплексна, надзвичайного значення, ваги та рангу проблема національної безпеки, яка потребує свого нагального розв'язання. Сучасне духовне піднесення суспільства в умовах національно-визвольної боротьби, формування трендів щодо обмеження олігархічних, корупційних навантажень на суспільство як адекватних внутрішніх форм соборності створює для цього необхідні передумови.

Висновки

Однією з головних причин розвитку тіньових процесів у вітчизняному соціально-економічному просторі є паразитарне переродження адміністративної функції держави, все більше підпорядкування її інтересам паразитарної влади. Причини такої негативної закономірності слід шукати в особливостях фундаментальних суспільних процесів, які спричиняють могутній вплив на розвиток всієї соціально-економічної системи країн-реципієнтів, як процеси модернізації, що притаманні Україні як залежній країні, утворенні в її просторі паразитарних елітних структур.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у суспільній біполярній структурі наступним чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані та інтегровані щодо власності та влади модернізаційні тенденції, витoki яких в значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпаки, ординарне середовище є їх природним акумулятором та сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Існування елітної структури за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідним паразитарним сегментом влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності.

Наявність різкого протиріччя між владою та суспільством стосовно засобів забезпечення ефективної держави ставлять перед суспільством надзвичайної ваги загальнонаціональне стратегічне завдання – системного формування нової, патріотично відданої суспільно ефективної еліти. Сучасне духовне піднесення суспільства в умовах національно-визвольної боротьби, формування трендів щодо обмеження олігархічних, корупційних навантажень на суспільство як адекватних внутрішніх форм соборності створює для цього необхідні передумови.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. До питання про сутність тіньової економіки / В.А. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №12. – С. 111–115.
2. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
3. Онищук С.В. Исторические типы общественного воспроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. – 2-е изд. – Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. – 152 с.
4. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
5. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
6. Турчинов А. Олигархофрения / А. Турчинов // Зеркало недели. – 2000 (5 фев.). – С. 3.
7. Губський Б. Бюджет справедливими податками приростає / Б. Губський // Урядовий кур'єр. – 2001 (1 черв.). – С. 4.
8. Шевченко М.В. Бюджетування малого бізнесу / М.В. Шевченко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. праць за матер. наук.-практ. конф. – Ірпін: Академія ДПС України, 2002. – С. 324–326.

УДК 332.02

Л.А. ГУНЬКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
Н.Ю. КУЛИШ,
магістр I року навчання, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Якість землевпорядних робіт як складовий елемент їх конкурентоспроможності

Стаття присвячена проблематиці, пов'язаній з підвищенням якості землевпорядних робіт, забезпеченням перевірки відповідності об'єктів принципам державної земельної і аграрної політики, вимогам екологічної безпеки, економічної доцільності. Розкрито процес регулювання якістю робіт у сфері землеустрою. Встановлено чинники і умови, що визначають їхній рівень, а також процеси формування якості робіт із землеустрою.

Ключові слова: землевпорядні роботи, якість, конкурентоспроможність, продукція, організація виробництва.

Л.А. ГУНЬКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
Н.Ю. КУЛИШ,
магистр I года обучения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Качество землеустроительных работ как элемент их конкурентоспособности

Статья посвящена проблематике, связанной с повышением качества землеустроительных работ, обеспечением проверки соответствия объектов принципам государственной земельной и аграрной политики, требованиям экологической безопасности, экономической целесообразности. Раскрыт процесс регулирования качеством работ в сфере землеустройства. Установлены факторы и условия, определяющие их уровень, а также процессы формирования качества работ по землеустройству.

Ключевые слова: землеустроительные работы, качество, конкурентоспособность, продукция, организация производства.

L. GUNKO,
associate professor Department of Land Management National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ph.D, Associate Professor,
N. KULISH,

master I year students of the Faculty of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Quality is an element of land surveying work competitiveness

The article is devoted to issues related to the improvement of the quality of land surveying work, to ensure verification of compliance to the principles of objects of state land and agrarian policies, the environmental safety requirements, economic feasibility. Discloses a process control quality of work in the field of land management. The factors and conditions that determine their level, as well as the processes of formation of the quality of works on land management.

Keywords: land management, quality, competitiveness, product, production.

Постановка проблеми. Нині в Україні бурхливо розвивається сфера підприємницьких відносин. Важлива для суспільства господарська діяльність потребує не лише чіткої правової регламентації, а й охорони та регулювання для забезпечення належних і сприятливих умов для її здійснення та розвитку. Одним з основних засобів управління якістю землевпорядних робіт є запровадження такої моделі державного регулювання, що базуються на оцінці спроможності спеціалістів виконувати відповідні роботи, та створення правової можливості для виконання завдань у сферах землеустрою, оцінки земель. Основною метою управління якістю землевпорядних робіт є узгодження інтересів суб'єктів господарювання та суспільства в цілому.

Враховуючи, що здійснення переважної більшості дій, пов'язаних із наданням та вилученням земельних ділянок, зміною їх цільового призначення, продажем, орендою тощо, потребує розробки відповідної землевпорядної та кадастро-

вої документації, питання забезпечення її законності та технічної якості постає одним з головних чинників сталого розвитку земельних відносин у державі. Величезна кількість зловживань в сфері розпорядження землями України – її основним національним багатством – безпідставне «розбазарювання» рекреаційних та оздоровчих земель, подрібнення сільськогосподарських угідь, умисне заниження продажної вартості земельних ділянок державної та комунальної власності, продаж земель загального користування населених пунктів тощо потребує суттєвого посилення державного контролю за законністю та якістю виготовленої документації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти проблем землеустрою висвітлено у працях багатьох науковців, таких як Д.І. Бабміндра, Д.С. Добряк, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк, А.Д. Юрченко та інших. Разом із тим питання якості виконання землевпорядних робіт

залишаються проблемними, потребують аналізу та подальших наукових досліджень.

Мета статті. Розглянути механізм управління якістю землевпорядних робіт та удосконалення підходів до вирішення проблем якості робіт із землеустрою.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні якість продукції вимагає від учасників ринкових відносин, в тому числі і в галузі земельних відносин удосконалення підходів до вирішення проблем захисту споживача (замовника робіт) та якості продукції, яку він отримує.

У процесі виробництва і забезпечення попиту населення вимоги до якісних характеристик землевпорядних робіт постійно підвищуються. На сьогодні, в період стрімкого розвитку інформаційних технологій у сфері управління земельними ресурсами, проблема якості робіт із землеустрою стала ще більш актуальною. Якість землевпорядних робіт та послуг є одним із важливих виробничих і економічних показників роботи підприємців у цій сфері. Проблема, з якою зустрічається кожен розробник документації із землеустрою, – це ефективна економічна діяльність підприємства, забезпечення високої якості і конкурентоспроможності набуває особливої значущості.

Якість є невід’ємною частиною продукції, що займає особливо важливе значення в підприємницькій діяльності. І ні для кого не секрет, що для того, щоб підприємцю «вжити» у конкурентному середовищі, потрібно виробляти тільки якісний товар.

Як показує практика, якість продукції, яка виробляється, в переважній більшості залежить від якості організації процесів діяльності і в незначній мірі від впливу інших факторів. Тому великі підприємства і організації спрямовують свої зусилля на підвищення якості продукції через якісну організацію процесів діяльності.

На рівень якості продукції впливає значна кількість чинників, які діють як самостійно, так і у взаємозв’язку, як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на кількох. Усі ці чинники можна об’єднати в чотири групи: технічні, організаційні, економічні та суб’єктивні (див. табл.) [1].

У забезпеченні якості значну роль відіграє робітник з його професійною підготовкою, фізіологічними та емоційними особливостями, тобто суб’єктивний чинник, який по різному може впливати на розглянутий вище ряд чинників. Від професійної підготовки робітників, зайнятих проектуванням, виготовленням і експлуатацією виробів, залежить рівень використання технічних чинників. Більш значну роль суб’єктивний чинник нині починає відігравати в організаційних чинниках.

До основних завдань системи управління якістю продукції (робіт, послуг) можна віднести:

- виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції;

- планомірне забезпечення використання науково-технічних, виробничих і соціально-економічних можливостей для покращення якості продукції;

- найбільш повне задоволення потреб населення;
- забезпечення стабільного розвитку та збільшення доходів підприємства.

Ці завданням досягаються:

- створенням і освоєнням у задані строки нових видів продукції, яка за своїми техніко-економічними характеристиками відповідає світовим досягненням;
- збільшенням випуску продукції високої якості;
- планомірним покращенням показників якості продукції;
- підвищенням конкурентоспроможності продукції та ін.

Показники якості продукції визначають комплекс норм і вимог, а також методи і засоби контролю якості. Вони повинні відповідати рівню кращих державних стандартів.

Для забезпечення якості продукції підприємства повинні вдосконалювати організацію виробництва, впроваджувати нову техніку і технології, організовувати підвищення кваліфікації інженерно-технічних робітників і робочих.

Якість продукції – найважливіший складовий елемент її конкурентоспроможності. Фахівці з управління вважають, що конкурентоспроможність продукції на 70–80% залежить саме від її якості [2].

Якість виступає як головний чинник конкурентоспроможності, складаючи його стрижень. Низькоякісний товар (робота, послуга) має низьку конкурентоспроможність, так само товар (робота, послуга) високої якості – це конкурентний або висококонкурентний товар (робота, послуга).

Проблема якості і підвищення конкурентоспроможності стає ключовою для підприємств, сприяючи очевидному зростанню інтересу до стратегічних питань бізнесу і до проблеми якості, а також до підходів і методів їх вирішення.

Стосовно продукції конкурентоспроможність являє собою потенційну можливість продукції бути успішно реалізованою на ринку. Конкурентоспроможність продукції може проявитися лише при її реалізації в умовах конкурентного ринку.

Метою забезпечення конкурентоспроможності продукції є отримання прибутку в результаті успішної реалізації даної продукції на ринку. При цьому слід пам’ятати про ефективність виробництва і споживання, доступність ціни для замовника продукції, рівень собівартості та прибутковості продукції для її розробника, а також не залишити поза увагою терміни розробки продукції, що прямо пов’язано з конкурентоспроможністю.

Під конкурентоспроможністю продукції розуміють здатність задовольняти вимоги конкретного споживача в умовах певного ринку і періоду часу за показниками якості і витрат споживача на придбання та експлуатацію (або споживання) даної продукції.

Групи чинників, що впливають на рівень якості продукції

Чинник	Складові чинників
1. Технічні	Технологія виготовлення; засоби технічного обслуговування і ремонту; технічний рівень бази проектування, виготовлення та експлуатації тощо
2. Організаційні	Розподіл праці і спеціалізація; форми організації виробничих процесів; форми і методи контролю; форми і способи технічного обслуговування, ремонту та інші
3. Економічні	Ціна; собівартість; форми і рівень зарплати; рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт; ступінь підвищення продуктивності праці та інше
4. Суб’єктивні	Професійна підготовка працівника; його фізіологічні та емоційні особливості

Розглядаючи якість продукції як складовий елемент її конкурентоспроможності, необхідно брати до уваги ті властивості продукції і рівень параметрів, що їх визначає, які представляють інтерес для споживача і забезпечують задоволення його потреб.

В умовах конкуренції якість продукції повинна досліджуватися насамперед з погляду забезпечення конкурентоспроможності продукції, і тому виробника повинні цікавити передусім ті властивості продукції і рівень параметрів, що їх визначає, які представляють інтерес для покупця і забезпечують задоволення його потреб.

Тобто від якості та конкурентоспроможності продукції залежить і конкурентоспроможність підприємства (фірми, організації) на ринку.

Зростання конкуренції за споживача диктують зміни в умовах роботи розробників документації із землеустрою для поліпшення якості робіт та послуг, у тому числі більш надійного контролю за якістю землевпорядних робіт.

Основним фактором розвитку землевпорядних робіт в умовах нових земельних відносин є забезпечення їх якості та конкурентоспроможності.

Питання якості продукції (робіт, послуг) стають найважливішими з погляду забезпечення зростаючих вимог замовників робіт із землеустрою щодо якості їхнього виконання та ефективної економічної діяльності підприємств. У цих умовах у професійній діяльності інженерів–землевпорядників опановування знань і навичок з якості набуває першочергового значення.

При виконанні робіт із землеустрою розробники повинні додержуватися кваліфікаційних вимог, які встановлені діючими нормативно–правовими актами та нормативно–технічними документами галузі, маючи достатню матеріально–технічну базу, нормативно–методичне забезпечення, високий рівень підготовки спеціалістів, їх широкий фаховий склад (землевпорядники, ґрунтознавці, агрономи, геодезисти, екологи, архітектори, програмісти, юристи тощо), мати навички проведення різноманітних науково–дослідних та проектних робіт в галузі землеустрою, охорони і раціонального використання земель, оцінки земель, геодезичні роботи. Тільки за таких умов підприємство зможе конкурувати на ринку надання послуг щодо виконання землевпорядних робіт.

Якість землевпорядних робіт визначається:

- їхньою відповідністю вимогам законодавства, встановленим стандартам, нормам і правилам;
- забезпеченням точності зйомки, яка має відповідати чинним стандартам і забезпечувати необхідну точність при визначенні поворотних точок меж земельних ділянок та інших об'єктів реєстрації у державному земельному кадастрі відносно найближчих пунктів державної геодезичної мережі;
- впровадженням передових методів розробки при виконанні землевпорядних робіт;
- дотриманням розробниками (виконавцями) документації із землеустрою умов і строків договорів на розроблення проектів землеустрою.

Відповідно до ст. 26 Закону України «Про землеустрій» відповідають за якість робіт із землеустрою сертифіковані інженери–землевпорядники, які працюють у складі суб'єкта

господарювання, і які включені до Державного реєстру сертифікованих інженерів–землевпорядників [3].

Для якісного виконання робіт із землеустрою розробники документації із землеустрою повинні мати належне технічне забезпечення та дотримуватися технологічних вимог при виконанні робіт із землеустрою.

Вимоги до суб'єктів господарювання, які виконують роботи із землеустрою (обстежувальні, вишукувальні, топографо–геодезичні, картографічні, проектні та проектно–вишукувальні), що виконуються з метою складання документації із землеустрою встановлено наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Вимог до технічного і технологічного забезпечення виконавців (розробників) робіт із землеустрою» [4].

Розробникам (виконавцям) документації необхідно дотримуватися вимог законодавства України, що регулює земельні відносини, а також державних стандартів, норм і правил при здійсненні землеустрою.

Розробники (виконавці) документації із землеустрою зобов'язані дотримуватися умов і строків договорів на розроблення проектів землеустрою щодо відведення земельних ділянок.

Сертифікований інженер–землевпорядник, що працює у складі розробників документації із землеустрою або є особисто розробником (виконавцем) документації із землеустрою, повинен своєчасно проходити підвищення кваліфікації.

Отже, державні стандарти, норми і правила у сфері землеустрою встановлюють комплекс якісних та кількісних показників, параметрів, що регламентують розробку і реалізацію документації із землеустрою з урахуванням економічних, соціальних та інших умов.

Висновки

З наведеного вище можна зробити висновки. Виконавці землевпорядних робіт повинні дотримуватися вимог законодавства України, що регулює земельні відносини, а також державних стандартів, норм і правил при виконанні робіт із землеустрою та мати належне технічне забезпечення для якісного виконання робіт із землеустрою, що забезпечить формування раціональної системи землеволодінь і землекористувань, правовий, економічний, екологічний і містобудівний механізму регулювання земельних відносин, та дозволить їм бути конкурентоспроможними на ринку надання послуг з виконання робіт із землеустрою.

Список використаних джерел

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для вузів. – К.: Лібра, 2004.
3. Закон України «Про землеустрій»: прийнятий 22.05.2003 №858 ІV // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – 2003. – №36. – С. 282.
4. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 11.04.2013 №255 «Про затвердження Вимог до технічного і технологічного забезпечення виконавців (розробників) робіт із землеустрою», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 29.04.2013 за №694/23226.

Розвиток механізмів податкової підтримки малого підприємництва*

У статті розглянуто розвиток механізмів податкової підтримки малого підприємництва, умови започаткування спрощеної системи оподаткування, етапи її змін до прийняття Податкового кодексу України та після його прийняття.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, єдиний податок, мале підприємництво.

Развитие механизмов налоговой поддержки малого предпринимательства

В статье рассмотрено развитие механизмов налоговой поддержки малого предпринимательства; условия введения упрощенной системы налогообложения; этапы ее изменений до принятия Налогового кодекса Украины и после его принятия.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, единый налог, малое предпринимательство.

Development of mechanisms of the tax support for small business

The article deals with a development of the mechanisms of tax support for small business, conditions for initialization of the simplified system of taxation, stages of its modifications before a Tax Code adoption and thereafter.

Keywords: simplified system of taxation, single tax, small business.

Постановка проблеми. Відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС у главі 10 «Політика у сфері промисловості та підприємництва» в статтях 378–379 підкреслено, що необхідно розвивати співробітництво та покращувати умови для підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання, приділяючи особливу увагу малим та середнім підприємствам, у тому числі мікропідприємствам та підприємствам ремісницького типу. Одним із головних етапів цієї роботи є спрощення та раціоналізація нормативно-правових актів у сфері оподаткування, тобто удосконалення методичних основ та структуризація спрощеної системи оподаткування. В главі 21 стаття 420 також передбачено «зменшення обсягів неформальної економіки шляхом трансформації нелегальної зайнятості». Вирішення цієї проблеми також пов'язано із розвитком малого підприємництва та функціонуванням спрощеної системи оподаткування. Започаткування та розвиток спрощеної системи оподаткування в Україні як підтримки цього сегменту економіки пройшло кілька етапів, і сьогодні, маючи накопичений досвід, дозволяє оцінити розвиток цієї системи та вплив на активізацію підприємництва в залежності від зміни податкового навантаження.

Мета статті дослідити розвиток спрощеної системи оподаткування до та після прийняття Податкового кодексу України та оцінити її вплив на доходи бюджету.

Виклад основного матеріалу. Сектор малого підприємництва в ринковій економіці займає особливе місце. Його розвиток, як правило, призначається для вирішення проблеми зайнятості; розширення конкуренції, сприяння швидкого перефільювання виробництва та реагуванню на потреби споживчого ринку; розробки та впровадження наукоємкої продукції невеликими підприємствами інноваційного характеру. Характерною особливістю малого підприємництва є те, що розвиток цього сектора економіки, який функціонує у сфері вторинного перерозподілу доходів, безпосередньо залежить від рівня доходів населення. В умовах вузького платоспроможного попиту в середині країни малий бізнес не має джерел розвитку.

Стан та темпи розвитку малого підприємництва багато в чому залежать від оподаткування. Обсяги податкових надходжень від цієї категорії податкоплатників не дуже великі, незважаючи на те, що мале підприємництво зачіпає інтереси широкого кола осіб, як з точки зору місця прикладання праці та отримання заробітної плати, так і надання послуг та поставок товарів. Ще один аспект проблеми малого підприємництва – високі витрати на його регулювання, а також податкове адміністрування. Адміністративні витрати на контроль за сплатою податків малими підприємцями формують необхідність запровадження спеціального, тобто спрощеного режиму оподаткування, тому що використання загального режиму в даній сфері вимагає високих витрат на ведення податкового обліку малими підприємцями, що стимулює неухильне відволікання доходів «в тінь». Запровадження полегшеної (спрощеної) системи оподаткування можна трактувати як своєрідну плату за зменшення «тіньового» обороту та легалізацію фінансової діяльності з боку малих підприємств.

Розвиток податкової підтримки малого підприємництва в Україні має свої особливості, пов'язані як із постійним корегуванням загальної системи оподаткування, що накладає свій відбиток і на систему спрощеного оподаткування, так і необхідністю структуризації самої спрощеної системи.

Податкова підтримка малого підприємництва пройшла кілька етапів, але як окрема система (спрощена система оподаткування) функціонує з 1999 року. Законодавча основа підтримки розвитку малого підприємництва в Україні започаткована Постановою Ради Міністрів УРСР «Про заходи щодо створення та розвитку малих підприємств» від 22.09.1990 зі змінами, внесеними згідно з постановою КМ від 19.10.1991 №280.

Відповідно до цієї постанови до малих підприємств належали новостворені та діючі підприємства з чисельністю:

* Дослідження виконано в рамках планової НДР «Консолідація державних фінансів України в умовах світової фінансової нестабільності» за постановою Бюро ВЕ НАНУ №6 від 22.05.2013, державний реєстраційний номер роботи 0113U005571

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- у промисловості та будівництві – 200 чол.;
- в інших галузях виробничої сфери – 50 чол.;
- у науці та науковому обслуговуванні – 100 чол.;
- у невиробничій сфері – 25 чол.;
- у роздрібній сфері – 15 чол.

Для фінансової підтримки створюваних малих підприємств рекомендувалося утворювати цільові фонди фінансової підтримки малого підприємництва за рахунок добровільних внесків державних, кооперативних, громадських та інших підприємств, установ і організацій та громадян у тому числі іноземних. Одним із головних напрямів дії цих фондів була рекомендація по наданню позичок малим підприємствам, що займаються пріоритетними видами діяльності, встановлюючи пільгові умови їх кредитування.

До важливих умов функціонування МП, визначених в цій постанові, віднесена необхідність запровадження починаючи з 1991 року добровільного державного та інших видів страхування комерційного ризику на випадок фінансових втрат, зумовлених затримкою розрахунків по зобов'язаннях, та інших причинах, що від них не залежать.

З погляду податкової підтримки запроваджувалося звільнення новостворених МП, крім кооперативів, від платежів до бюджету з прибутку (доходу) до введення в дію нового законодавства про оподаткування підприємств, але розповсюдження ця система не набула. Повернення до розробки механізмів податкової підтримки малого підприємництва відбулося пізніше.

Нагальною потребою розробки спрощеної системи оподаткування стали принципові зміни, які були внесені в 1997 році в методичку розрахунку бази оподаткування прибутку підприємств та в методичку оподаткування та адміністрування ПДВ у зв'язку із запровадженням механізму повернення ПДВ з бюджету «живими» грошима. Ці зміни започаткували формування спеціального податкового обліку, основу якого становив облік бази оподаткування за методом «першої» операції, як при оподаткуванні податку на прибуток, так і оподаткуванні ПДВ (цей метод зберігається при оподаткуванні ПДВ у діючому Податковому кодексі України). Одночасно фінансовий результат господарської діяльності підприємств за бухгалтерським обліком став визначатися за методом нарахування, тобто за відвантаженою продукцією, а не за касовим методом (з 11 серпня 1997 року). Зміна методів формування бази оподаткування призвела до зростання збиткових підприємств в усіх галузях економіки, але найбільше в промисловості. Так, в 1997 році питома вага збиткових підприємств зросла на 15 п.п. (у 1996 році – 30%; у 1997 році – 45%) за рахунок одноразового включення у фінансовий результат підприємств суми відвантажених, але неоплачених товарів (послуг), які до цього моменту включались у склад оборотних активів і з цієї суми був нарахований податок на прибуток.

Найбільш серйозні зміни відбулися в оподаткуванні галузі «торгівля». В цій галузі крім зміни методички формування податку на прибуток також було змінено методичку розрахунку ПДВ – замість нарахування ПДВ на торгівлю націнку було введено нарахування ПДВ на всю суму торгового обороту, тобто включаючи вартість товарів. Це призвело до підвищення цін в оптовій та роздрібній торгівлі за рахунок додаткового підвищення торгової націнки в розмірі 20 коп. на

1 грн. валового доходу (торгівельної націнки) як реального джерела сплати ПДВ, а також до постійної заборгованості держбюджету перед податкоплатниками по галузі «торгівля». Перехід на сплату податку на прибуток за податковим обліком, основу якого складала відвантажена, а не оплачена продукція, вимагав додаткової суми грошей в обігу. В реальності в економіці склалася зворотна ситуація – у зв'язку із введенням в 1996 році гривні грошова маса становила в 1997 році всього 13,4% до ВВП, що призвело до різкої нестачі грошей в обігу для всієї економіки. При цьому малі підприємства, основна маса яких функціонувала в торгівлі, найбільше втратила обігових коштів.

Упровадження в практику фінансових розрахунків методи формування валового доходу для оподаткування, в якій база оподаткування і нарахований податок були відірвані від джерела його сплати, мала негативні наслідки для більшості підприємств, але найбільше для малих підприємств. Для підтримки фінансового становища малих підприємств в 1998 році почалися розробки на законодавчому рівні спеціального податкового режиму.

Першим етапом запровадження спрощеної системи оподаткування став Закон України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 13.02.98. Відповідно змін, встановлених цим законом, з 01.01.98 встановлювалося право громадян, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, самостійно обрати спосіб оподаткування доходів, одержаних від цієї діяльності за фіксованим розміром шляхом придбання патенту. Працюючий на патенті підприємець, мав право наймати не більше п'яти працівників, включаючи членів його сім'ї:

- валовий дохід повинен був становити за останні 12 календарних місяців що передують місяцю придбання патенту, не більше 7000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- основним видом діяльності такого підприємця є продаж товарів і надання супутніх послуг на ринках та бути платником ринкового збору;
- розміри фіксованого податку встановлювались в межах від 20 до 100 грн. за місяць залежно від територіального розташування місця торгівлі;
- при застосуванні найманої праці розмір фіксованого податку збільшувався на 50% за кожну особу;
- у разі сплати фіксованого податку платник такого податку звільнявся від введення обов'язкового обліку доходів і витрат;
- патент видавався на строк від одного до 12 місяців за вибором платника, при цьому документ, який засвідчує сплату фіксованого податку, повинен включати не тільки дані особи підприємця, а й перелік даних осіб, які перебувають із ним в трудових відносинах;
- розподіл фіксованого податку за цим законом мав такі пропорції: 10% від сум цього податку повинен перераховуватись до Пенсійного фонду, 90% від суми фіксованого податку, що надійшли до місцевого бюджету, спрямовувались на потреби територіальної громади.

Цей порядок формування і сплати фіксованого податку мав обмежений вид діяльності – роздрібна торгівля. Але цього було недостатньо для підтримки та розвитку малого підприємництва.

Наступним етапом податкової підтримки малого підприємства став Указ Президента від 03.07.98 №727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», за яким в практику оподаткування з 01.01.99 вводився механізм спрощеного оподаткування, який акумулював діючі на той час податки, збори та відрахування до державних фондів соціального страхування, тобто була відмінена сплата 16 прямих податків та обов'язкових платежів і зборів, що стало суттєвим зниженням податкового навантаження в таких аспектах: мінімізація і простота нарахування податку, мінімальні витрати на адміністрування. Враховуючи, що спрощена система оподаткування формувалася як мінімізація оподаткування по відношенню до загальної системи, вона будувалася на принципах збереження відповідності між джерелом сплати податку та його нарахуванням, тобто це фіксований податок для підприємців – фізичних осіб та збереження касового методу в обрахуванні податкової бази для спрощенців – юридичних осіб. Використання касового методу у спрощеній системі оподаткування за рахунок збереження максимальної відповідності між джерелом сплати податку та базою його нарахування створюють більш сприятливі умови для фінансової стабільності цього сектора економіки.

Вклад єдиного податку (ЄП) в державний бюджет передбачав такі пропорції:

- ЄП, який сплачувався малими підприємствами – юридичними особами, розподілявся:
 - до Державного бюджету України – 20%;
 - до місцевого бюджету – 35%;
 - до Пенсійного фонду – 40%;
 - на обов'язкове соціальне страхування – 5%.
- із суми ЄП, сплаченого фізичними особами – підприємцями, зараховувалось:
 - до місцевого бюджету – 55%;
 - до Пенсійного фонду – 40%;
 - на обов'язкове соціальне страхування – 5%.

У подальшому зі структури ЄП були виключені перерахування до державних соціальних фондів.

Ставка ЄП встановлювалася на рівні 6% при окремій сплаті ПДВ або 10%, якщо ПДВ включався до єдиного податку. Сплата ЄП відбувалася щомісяця за результатами минулого місяця. Для підприємців – фізичних осіб ставка ЄП встановлювалася місцевими радами залежно від виду діяльності та місця її здійснення в діапазоні від 20 до 200 грн. за календарний місяць. Додатково пільговою умовою було право для підприємців – фізичних осіб, які сплачують ЄП, не застосовувати під час розрахунків із споживачами електронні контрольно-касові апарати. Якщо платник ЄП використовує найману працю або працю членів його сім'ї – розмір ЄП збільшувався на 50% за кожну особу.

Обмеженням по обсягу виручки від реалізації та чисельності найманих працівників як для фізичних осіб – підприємців, так і для юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності встановлювався однаковим не більше 10 осіб найманих працівників на рік та обсяг виручки на рік повинен не перевищувати 250 тис. грн. Таким чином спрощена система оподаткування розповсюджувалась на фізичних осіб – підприємців та мікропідприємства. Цей указ дав поштовх для зростання кількості мікропідприємств та фізичних осіб – під-

приємців, і вже в наступному році обсяг виручки для фізичних осіб –спрощенців був підвищений до 500 тис. грн. на рік та для малих підприємців – 1 млн. грн.

При формуванні Податкового кодексу України (ПКУ) система спрощеного оподаткування зазнала суттєвого корегування, яке було спрямовано на обмеження умов використання цієї системи оподаткування, що викликало в подальшому необхідність внесення змін до відповідного розділу ПКУ.

Перший етап корегування системи спрощеного оподаткування був проведений одразу після прийняття ПКУ у 2011 році із введенням з 1 січня 2012 року відповідно Закону України №4014–VI від 04.11.2011 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності».

Причиною цього стало те, що розділ ПКУ, в якому викладений механізм спрощеного оподаткування, викликав найбільшу критику підприємців та експертів. Зауваження, які були висловлені в ході обговорення, показали необхідність внесення змін, на яких наполягали підприємці.

Відповідно до цього закону із ПКУ були виключені найбільш суперечливі норми, які блокували роботу майже третини підприємців. Вони включали такі обмеження:

- економічна дискримінація мікро-підприємців при роботі з юридичними особами – підприємствами, які працюють на загальній системі оподаткування (продукція та послуги малих підприємств відносились на прибуток, а не на витрати);
- невідповідність установленого загального обсягу річного обороту мікропідприємства (300 тис. грн.) численності найманих працівників (10 осіб);
- вузьке коло видів економічної діяльності, де можна використовувати спрощену систему оподаткування.

Зміни, внесені цим законом, дозволили вирішити ряд суперечностей, які склалися, а саме:

- мікропідприємці можуть працювати з юридичними особами на загальних умовах;
 - збільшені обсяги річного обороту, який визначає приналежність до малого підприємництва з використанням спрощеної системи оподаткування;
 - спрощена сама система реєстрації та обліку і зменшено кількість звітів, які необхідно подавати підприємцям упродовж року;
 - застосована диференціація підприємців по 4-м групам в залежності від специфіки їх діяльності, в якій для фізичних осіб – підприємців з метою обкладення єдиним податком виділено 3 групи в залежності від специфіки їхньої діяльності та обсягів доходу;
 - підвищено рівень соціальної захищеності підприємців 1-ї та 2-ї груп;
 - диференційовані ставки єдиного податку.
- Ставки ЄП встановлюються місцевими органами влади за місцем реєстрації підприємця з розрахунку на календарний місяць:
- для I групи – в межах від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати;
 - для II групи – від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати.
- Для III групи – встановлюється відсоткова ставка ЄП в розмірі:
- 3% доходу – в разі сплати ПДВ згідно із ПКУ;
 - 5% доходу – в разі включення ПДВ до сплати ЄП.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для IV групи платників – встановлювались такі ставки ЄП – 7% у разі окремої сплати ПДВ та 10% – у разі включення ПДВ до сплати ЄП.

Уперше в цьому законі виписані штрафні санкції за порушення визначених умов спрощеного оподаткування.

Для фізичних осіб–підприємців – платників єдиного податку встановлюється підвищена (штрафна) ставка єдиного податку в розмірі 15% в таких випадках:

- до суми перевищення граничного обсягу доходу, який дає право на використання єдиного податку;
- до доходу, одержаного від діяльності, не зазначеної у свідоцтві єдиного податку, віднесенного до I та II групи;
- до доходу, одержаного під час застосування іншого способу розрахунків, ніж передбачений у главі 1 розділу XIV ПКУ;
- до доходу, одержаного від діяльності, яка не дає права застосовувати спрощену систему оподаткування.

У систему обліку та звітності податкоплатників–спрощенців також внесені нові вимоги, які спрощували ведення первинного обліку та обсяг звітів. Так, обов'язковість ведення «Книги обліку доходів та витрат» ніяк не впливає на величину податку, тому цей документ відмінений, а замість нього необхідно вести тільки «Книгу обліку доходів». Цей документ необхідний для будь-якого спрощенця. Для тих, хто буде працювати з ПДВ, а це спрощенці 3-ї групи із сплатою податку з обороту 3% і свідоцтвом платника ПДВ, необхідно вести спеціальний облік податкових накладних.

Підприємцям 1-ї та 2-ї груп необхідно звітувати 1 раз на рік, а не кожного кварталу. Підприємці 3-ї та 4-ї груп мали звітувати за кожний квартал роботи, як і попередньо.

Також уперше введені соціальні гарантії для підприємців I та II груп. Вони мають право на відпустку та оформлювати лікарняний, але тільки в тому випадку, якщо використовують працю найманих працівників. У цьому випадку підприємець може бути звільнений від сплати єдиного податку на строк одного календарного місяця. Крім цього, підприємець звільняється від сплати податку на час хвороби, але не більше ніж на 30 календарних днів. Інформація про відпустку та хворобу (разом із листком непрацездатності) подається в ДПА за місцем реєстрації разом із заявою.

Закон визначав перелік видів діяльності, якими можуть займатися спрощенці, і чітко обмежував види діяльності де заборонено використовувати спрощену систему оподаткування.

Наступний етап змін пов'язаний із Законом України №5083-VI від 05.07.2012 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» і торкається таких положень: розширено коло підприємців – платників єдиного податку через запровадження ще двох груп платників – п'ята та шоста група.

Для п'ятої та шостої груп річний обсяг доходу не повинен перевищувати 20 000,0 тис. грн., а чисельність найманих працівників для п'ятої – 20 осіб, для шостої – 50 осіб з використанням двох ставок оподаткування.

Але вже в листопаді 2012 року приймається новий Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» №5503-VI від 20.11.2012, яким зменшено коло з обмежень в роботі спрощенців. Так з 01.01.2013 знімаються обмеження щодо максимальної чисельності найманих осіб, які можуть працювати у

платників єдиного податку п'ятої та шостої груп; для другої групи запроваджується річний звітний період замість квартального; зменшено ставки єдиного податку для п'ятої групи платників єдиного податку – із 7 до 5%, а для шостої групи – з 10 до 7%.

Таким чином, цим законом передбачено розширення груп податкоплатників – спрощенців до 6; зниження ставок ЄП для спрощенців IV групи, формування обсягу доходу за рахунок додаткових складових, а також значно чіткіше визначені фінансові наслідки за порушення основних умов спрощеного оподаткування по групам податкоплатників (табл. 1 та 2). Необхідність у корегуванні умов спрощеної системи була визначена жорсткою прив'язкою кількості найманих працівників як однієї з характеристик спрощеної системи, і невідповідністю цієї кількості граничному обсягу доходу по групах податкоплатників. Тому при введенні з 01.01.2013 додаткових класифікаційних груп 5-ї та 6-ї відсутня характеристика кількості найманих осіб.

Ці умови працювали два роки і показали, що найбільшою увагою користуються умови роботи на спрощеній системі оподаткування встановлені для спрощенців – фізичних осіб, а також IV група, до якої відносяться спрощенці – юридичні особи. За результатами практики використання диференційованої спрощеної системи прийнято рішення скоротити чисельність груп з шести до трьох, що законодавчо оформлено Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» №71-VIII від 28.12.2014.

За цим законом збільшено обсяги граничного доходу 1-ї групи до 300 тис. грн. у рік, тобто в 2 рази; 2-ї групи – 1500 тис. грн., тобто в 1,5 раза, а для 3-ї групи встановлено обсяг доходу до 20 000 тис. грн. без обмеження чисельності працюючих, причому на умовах 3-ї групи можуть працювати як юридичні особи, так і фізичні особи – підприємці. Підтверджено право не застосовувати реєстратори розрахункових операцій платниками ЄП першої групи, а також другої та третьої груп (фізичні особи – підприємці) незалежно від обраного виду діяльності, обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 1,0 млн. грн., у разі перевищення цієї суми застосування касового апарату є обов'язковим. Таким чином за період дії Податкового кодексу України в систему спрощеного оподаткування було внесено п'ять принципових змін її функціонування.

За останньою редакцією закону про спрощену систему оподаткування ЄП акумулює податок на прибуток; податок на доходи фізичних осіб в частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності платника ЄП першої – третьої групи; податок на додану вартість; податок на майно (в частині земельного податку), крім податку на земельні ділянки, що не використовуються для господарської діяльності.

Таким чином, незважаючи на те, що на фоні зниження податкового навантаження за загальною системою оподаткування за рахунок відміни низки обов'язкових платежів, які були включені до складу ЄП при її започаткуванні, в тому числі зниженні номінальної ставки податку на прибуток з 30 до 25% з 01.01.2004 та в подальшому в ПКУ до 18% не змінює привабливості спрощеної системи оподаткування для підприємців.

Аналіз обсягів, структури та динаміки ЄП, сплаченого суб'єктами малого підприємництва за 1999–2014 роки (див. табл.), показує, що за рахунок змін, внесених у механізм спрощеного оподаткування в 2011 році, обсяги сплати ЄП почи-

Обсяги, структура та динаміка єдиного податку (ЄП), сплаченого з підприємницької діяльності суб'єктів малого підприємництва за період 1999–2014 років, млн. грн.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Єдиний податок з суб'єктів малого підприємництва – всього	74,7	251,5	457,4	646,9	892,2	1 049,4	1 371,5	1 348,0	1 592,6	1 854,4	1 766,3	1 895,3	1 987,9	4 815,6	6 640,5	7 413,3
Темп росту до попереднього року, %		336,8	181,8	141,4	137,9	117,6	130,7	98,3	118,1	116,4	95,2	107,3	104,9	242,2	137,9	111,6
ЄП на підприємницьку діяльність з юридичних осіб				363,2	504,6	585,8	672,9	673,5	717,1	791,6	662,6	732,4	874,7	1 204,8	1 743,3	2 008,5
Темп росту до попереднього року, %					138,9	116,1	114,9	100,1	106,5	110,4	83,7	110,5	119,4	137,7	144,7	115,2
ЄП на підприємницьку діяльність з фізичних осіб				283,7	387,6	463,6	698,6	674,6	875,4	1 062,8	1 103,7	1 162,9	1 113,2	3 610,9	4 897,2	5 404,8
Темп зростання до попереднього року, %					136,6	119,6	150,7	96,6	129,8	121,4	103,9	105,4	95,7	324,4	135,6	110,4
Питома вага ЄП юридичних осіб в загальній сумі єдиного податку, %				56,1	56,6	55,8	49,1	50,0	45,0	42,7	37,5	38,6	44,0	25,0	26,3	27,1
Питома вага ЄП фізичних осіб – підприємців в загальній сумі єдиного податку, %				43,9	43,4	44,2	50,9	50,0	55,0	57,3	62,5	61,4	56,0	75,0	73,7	72,9
ЄП у % до доходної частини Зведеного бюджету	0,3	0,8	1,25	1,43	1,64	1,66	1,4	1,07	0,99	0,82	0,85	0,81	0,59	1,34	1,88	2,02

Розраховано за даними Зведеного бюджету України за відповідні роки.

науки з 2012 року різко зросли, особливо ЄП, який сплачений фізичними особами – підприємцями. Якщо в 2011 році (рік введення ПКУ) обсяг сплаченого ЄП становив 1987,9 млн. грн., у тому числі фізичними особами–підприємцями – 1113,2 млн. грн., то вже в наступному році темп зростання обсягу ЄП за всіма групами спрощенців становив 242,2%, у тому числі фізичними особами – підприємцями – 324,4%, одночасно підвищилась питома вага ЄП у складі податкових надходжень зведеного бюджету – з 0,59% в 2011 році до 1,34% в 2012 та в 2014 роках до 2,02%. Змінилась також структура платників ЄП. Якщо в перші роки введення спрощеної системи внесок ЄП в доходи зведеного бюджету становив: у 1999 році – 0,3%, а в наступному – 0,8%, то зміна умов функціонування спрощеної системи оподаткування за рахунок її структуризації з виділенням груп платників та збільшенням граничних грошових доходів кожної групи створили умови для стабілізації фінансового стану малих підприємств і підвищенням їх ролі у формуванні бюджету країни.

Висновки

Підвищення податкового навантаження при застосуванні загальної податкової системи, поставило на порядок денний розробку основ спрощеного оподаткування, періоду його внесення змін в структуру та методи розрахунку єдиного податку. Неодноразові зміни системи спрощеного оподаткування приводили як до зменшення його ролі, так і до підвищення, однак саме ця система дозволяла і дозволяє розвиватися малому бізнесу та створює умови для його легалізації.

Система спрощеного оподаткування, яка склалася після введення в дію ПКУ, була спрямована на врахування особливостей функціонування сектору малого підприємництва та його підтримку за рахунок градуалізації податкових механізмів ставок єдиного податку, періодичності податкового звітування та вимог до ведення бухгалтерського обліку з урахуванням

обсягів валового доходу та чисельності зайнятих. Врахування цих особливостей та накопиченого досвіду після прийняття Податкового кодексу України дозволило провести раціональну структуризацію податкоплатників–спрощенців по групах, механізм оподаткування яких враховує умови різних видів діяльності та відносини між суб'єктами господарської діяльності.

До позитивних рис діючої методики спрощеного оподаткування слід віднести також впорядкування системи штрафних санкцій у випадках відхилень від нормативних умов застосування спрощеного оподаткування (по кожній групі з встановленням відповідних фінансових наслідків за кожне відхилення); законодавче визначення видів діяльності, якими можуть та не можуть займатися підприємці кожної із встановлених груп; встановлення соціально–трудова гарантій для спрощенців – фізичних осіб I та II груп, як–то звільнення від сплати ЄП протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також на період хвороби, підтверджений копією листа непрацездатності (якщо вона триває 30 календарних днів і більше).

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» ОЗ.07.98 №727.
2. Податковий кодекс України (Закон України від 2.12.2010 №2755–VI) зі змінами та доповненнями.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 №4014–VI.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» від 20.11.2012 №5503–VI.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 №71–VIII.

Н.О. МЕЛЬНИК,

к.е.н., доцент кафедри економіки і менеджменту,

Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича–Сагайдачного

Відходи як невід'ємна частина екологічної безпеки країни

У статті розглянуто поняття екологічної безпеки. Вивчено поняття відходів, викладено дані про класифікацію відходів та їхні класифікаційні ознаки.

Ключові слова: екологічна безпека, відходи, промислові відходи.

Н.А. МЕЛЬНИК,

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента,

Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича–Сагайдачного

Отходы как неотъемлемая часть экологической безопасности страны

В статье рассмотрено понятие экологической безопасности. Изучено понятие отходов, изложены данные о классификации отходов и их классификационные признаки.

Ключевые слова: экологическая безопасность, отходы, промышленные отходы.

N. MELNYK,

Ph.D Kyiv State Maritime Academy named after hetman Petro Konashevich–Sahaydachnyi

The waste – as an integral part of environmental security

The author consider the concept of environmental security. They studied the concept of waste. The author presented data on the waste classification and classification features.

Keywords: ecological safety, waste, industrial waste.

Постановка проблеми. Україна, як і більшість розвинених країн світу, так і тих, що знаходяться на стадії розвитку, стикнулася з проблемою недосконалої системи екологічної безпеки. Розв'язання цієї проблеми в Україні сьогодні є одним з пріоритетних та нагальних напрямів державної політики. Здебільшого ця проблема охоплює багато галузей народного господарства – промисловість, енергетику, транспорт, впливає на екологію, науково-технічний прогрес та сприяє структурній перебудові всієї економіки. Тому вирішення питання екологічної безпеки та перетворення відходів має бути чітко регламентовано на законодавчому рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання екологічної безпеки України та проблеми зростання кількості викидів вивчали українські вчені В.І. Авраменко, В.І. Агарков, О.В. Атонов, Г.М. Атамась, Т.М. Довга, Т.Г. Іващенко, С.В. Капранов, Г.В. Капранова, В.І. Кушерець, М.М. Назаренко, Н.Т. Музичук, Н.П. Окорочков, В.В. Орленко, Т.Л. Сало, П.П. Семенюк, І.В. Смирнова, В.М. Шулика, В.М. Юркевич та ін. Серед науковців з інших країн слід виділити праці А.М. Baker, N. Bartsch, J. Mesmin, U. Wemmer, S.H. Zahm та інші.

Проблема екологічної безпеки країни – одне з найважливіших завдань сучасності. Дослідження останніх років довели, що серед різних складових екологічної кризи (виснаження сировинних ресурсів, нестача чистої прісної води, кліматичні катастрофи) найбільш загрозливого характеру прийняла проблема забруднення біосфери відходами промисловості, транспорту та побуту. Тому проблема мінімізації відходів, їхньої утилізації та переробки (з можливістю повторного використання) є актуальною та першочерговою.

Метою статті є теоретичний аналіз сутності терміну «відходи» з наданням їхньої класифікації з точки зору екологічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. Сучасній людині властиво почуття самозбереження, спокою та безпеки. Але навколишній світ наповнений різноманітними ризиками:

- промислові аварії;
- погіршення криміногенної обстановки;
- військова агресія;
- транспортні пригоди;
- екологічні катастрофи;
- епідемії та інші.

Наведений перелік далеко не повний і змінюється під впливом різноманітних факторів. Останнім часом додався ризик істотної деформації навколишнього середовища (зміна клімату, шляхом потепління, збільшення площини пустель, міграція тварин...), яке є природним місцем існування людини. Забруднення навколишнього середовища стає причиною багатьох захворювань, скорочує тривалість життя та викликає великі природні катастрофи. Тому поняття екологічної безпеки міцно входить у наше життя і її актуальність підвищується з кожним роком.

Створення системи екологічної безпеки у сучасних умовах є важливою проблемою державної екологічної політики та невід'ємною складовою сталого розвитку суспільства. Це зумовлено:

- значним антропогенним впливом та техногенною переваженістю території України;
- негативними екологічними наслідками Чорнобильської катастрофи;

- малоефективним використанням природних ресурсів;
- широкомасштабним застосуванням екологічно шкідливих та неінноваційних технологій;
- неконтрольованим ввезенням в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів;
- негативними наслідками оборонної і військової діяльності;
- незаконним похованнями отруйних, радіоактивних та біологічних речовин.

Однією з головних проблем сьогодення, яка стоїть перед суспільством України, слід визначити збір, видалення, утилізацію, переробку та знезараження різних типів відходів.

Згідно зі статистичними даними в 1990 році на одного жителя України припадало 318 т накопичених відходів, у 2004 році – 500 т, а після 2010 року – 750 т. А за оцінками щорічне утворення відходів становить від 670 до 770 млн. т, тобто 15–17 т відходів на душу населення кожного року. Отже, кількість накопичених відходів на душу населення в нашій країні:

- у 7 разів вища ніж у США;
- в 11 разів більша ніж у Великобританії;
- в 47 раз ніж у Фінляндії [4].

Найбільша кількість відходів, які надходять у повітря, ґрунт та воду, приблизно 90%, знаходяться в чотирьох південно-східних областях: Дніпропетровській, Донецькій, Луганській, Кіровоградській [7].

Що ж таке відходи? Згідно з Оксфордським словником відходи – це речовини (або суміші речовин), визнані непридатними для подальшого використання в рамках наявних технологій, або після побутового використання продукції [6].

У тексті Закону України «Про відходи» (документ 187/98-вр, редакція від 26.10.2014) відходи визначаються як будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [5].

Таке ж визначення подається в тексті Державного стандарту України 2195-99 (ГОСТ 17.9.0.2-99) «Технічний паспорт відходу», затвердженого наказом Держстандарту України від 08.09.99 № 167). Цей документ установлює вимоги до складу, вмісту, правил та послідовності заповнення технічного паспорта відходів і внесення подальших змін [1].

Але, на жаль, жодне з перелічених визначень не торкається екологічної безпеки країни, захисту навколишнього середовища або повернення забруднених територій їх первинного стану, який дозволив би подальше їхнє використання.

Також у більшості проаналізованих джерел відсутнє трактування повторного використання відходів та перетворення їх на додаткові складові технологічного та економічного процесу.

У сучасній світовій практиці існують різноманітні підходи до класифікації відходів. Взагалі, класифікація відходів – процес упорядкування даних про відходи, який охоплює:

- ідентифікацію виду відходів відповідно до їхнього стану, складу і властивостей через номенклатурну назву;
- співвіднесення з певним процесом утворення та видом економічної діяльності;
- віднесення до будь-яких інших діючих систем групування чи переліків (забруднювачів, вторинних ресурсів, токсич-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнена класифікація відходів

№	Класифікаційна ознака	Класифікація
1	2	3
I. Проста класифікація [11]:		
1)	За агрегатним станом:	тверді та порошкоподібні; рідкі; пасто- і смолоподібні; шламоподібні (шлами), бругоподібні; газоподібні.
2)	За походження:	промислові відходи; сільськогосподарські відходи; пов'язані з видобувною галуззю або будівництвом; побутові відходи.
3)	За органічною складовою	мінеральні; органічні; біологічні; змішані.
4)	За видами впливу на природне середовище та суспільство:	токсичні відходи; радіоактивні відходи; пожежонебезпечні відходи; вибухонебезпечні відходи; корозійні відходи; реакційно-здатні відходи; відходи, що викликають інфекційні захворювання; небезпечні відходи.
II. За станом [8]:		
1)	Тверді відходи	тверді побутові відходи; кухонні відходи; відходи лікувально-профілактичних закладів; відходи інших суспільних закладів (школи, офіси...); відходи та непотріб підприємств закладів харчування; відходи торгових закладів; вуличні відходи; навоз; трупи тварин; будівельні відходи; відходи промислових підприємств.
2)	Рідкі відходи	нечистоти з вигребів вбиралень; поміи (від виготовлення харчів, миття посуду, підлоги тіла, прання); стічні води – побутові, промислові та атмосферні
3)	Газоподібні	аерозолі; промисловий пил; конденсована пара; розпиленні і розливі рідин, в результаті хімічних реакцій; елементи хімічних реакцій розкладання (виробництво фосфорних добрив);
III. За класами небезпеки для навколишнього середовища [1]:		
I клас (надзвичайно небезпечні відходи); II клас (високо небезпечні відходи); III клас (помірно небезпечні відходи); IV клас (мало небезпечні відходи);		
I клас		відпрацьовані лампи люмінесцентні
II клас:		– батареї акумуляторні свинцеві некондиційні; – акумулятори лужні, у т. ч. кадмій-нікелеві, некондиційні; – батареї свинцеві зіпсовані або відпрацьовані (автотранспорт);
III клас:		масла та мастила моторні, трансмісійні інші зіпсовані або відпрацьовані; відходи піску, забрудненого нафтопродуктами; матеріали обтиральні зіпсовані, відпрацьовані чи забруднені (промащене ганчір'я); матеріали фільтрувальні зіпсовані, відпрацьовані чи забруднені (автомобільні фільтри); лакофарбувальні відходи.
IV клас		– шини, зіпсовані перед початком експлуатації, відпрацьовані, пошкоджені чи забруднені під час експлуатації; – відпрацьовані накладки гальмових колодок автомашин; – брухт чорних металів (у т.ч. списане обладнання); – брухт кольорових металів (у т.ч. списане обладнання, що вміщує кольорові метали, кабельна продукція); – макулатура; – брухт абразивного інструменту; – пил абразивно-металевий; – відходи зварювальних електродів; – використаний спецодяг; – взуття зношене чи зіпсоване; – вироби та матеріали гумові зіпсовані або відпрацьовані (рукавички гумові, діелектричні килимки); – матеріали та вироби з пластмаси зіпсовані (кабіни таксофонні, каски захисні); – списане обладнання, деталі, у т.ч. комп'ютерне обладнання; – відходи деревини; – будівельні відходи; – інші відходи.

IV. За методами переробки [12]:	
здрібнювання відходів; дроблення; помел; укрупнення розмірів; гранулювання; таблетування; брикетування; високотемпературна агломерація; збагачення; гравітаційні способи збагачення; відсадження; збагачення у важких суспензіях і рідинах; збагачення в потоках; промивання; термічні методи; піроліз та інші.	
V. За характером [13]:	
– навмисні (заплановані); – супутні; – аварійно-випадкові.	
VI. За тривалістю дії [13]:	
– стійкі; – нестійкі; – напівстійкі; – середньої стійкості.	
VII. Класифікатор відходів ДК 005–96 [2]:	
залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тощо, утворені в процесі виробництва продукції або виконання робіт і втратили цілком або частково вихідні споживчі властивості (відходи виробництва); розкриті і супутні гірничі породи, що видобуваються у процесі розроблення родовищ корисних копалин; залишкові продукти збагачення та інших видів первинної обробки сировини; новоутворені речовини та їх суміші, утворені в термічних, хімічних та інших процесах і які не є метою даного виробництва (шлак, зола, кубові залишки, інші тверді та пастоподібні утворення, а також рідини та аерозолі); залишкові продукти сільськогосподарського виробництва (у т. ч. тваринництва), лісівництва і лісозаготівель; бракована, некондиційна продукція усіх видів економічної діяльності або продукція, що забруднена небезпечними речовинами і не придатна до використання; неідентифікована продукція, застосування якої може спричинити непередбачені наслідки, у т. ч. мінеральні добрива, отрутохімікати, інші речовини; побутові відходи; осади очисних промислових споруд, споруд комунальних та інших служб; залишки від медичного та ветеринарного обслуговування, медико-біологічної та хіміко-фармацевтичної промисловості, аптечної справи; залишкові продукти усіх інших видів діяльності підприємств, установ, організацій і населення; – радіоактивні відходи.	
VIII. Класифікація радіаційних відходів [10]:	
Основні типи відходів	радіоізотопні відходи (надходять з лікарень, дослідницьких інститутів та індустрії; ядерні відходи (ядерні електростанції та дослідницький ядерний реактор).
За способами і місцем зберігання:	відходи, які зберігаються навалом без упаковки на відкритих майданчиках; відходи, які зберігаються на відкритих майданчиках в контейнерах; відходи, які зберігаються навалом без упаковки в заглиблених сховищах (ємності, не призначені для зберігання ТРО); відходи, які зберігаються в будівлях і спорудах, які мають статус сховища.
За своєю активністю:	низького рівня активності, питома активність яких не перевищує 10–5 кюрі/л, середнього рівня – від 10–5 до 1 кюрі/л і високоактивні відходи – вище від 1 кюрі/л.

*Сформовано автором

кантив і т. ін.), категорій речовин, матеріалів та інших об'єктів, а також до визначених видів перероблення, утилізації та видалення відходів.

У процесі наукового дослідження автором було проаналізовано та згруповано класифікації «відходів», які наведено в таблиці.

Відходи у світовій практиці, перш за все, це фактор, який спричиняє забруднення навколишнього середовища, займають простір природничих екологічних систем, негативно впливає на живі природничі об'єкти та потребують видалення та знешкодження. Але у процесі дослідження класифікацій відходів, дуже мала частина авторів приділяє увагу екологічній складовій.

На жаль, створення класифікації не допоможе вирішити всі існуючі проблеми, пов'язані з накопиченням відходів. На сьогодні на державному рівні зроблено досить для врегулювання питань поводження з відходами. Загальні принципи,

вимоги та основні напрями забезпечення обороту відходів, права і обов'язки громадян та їх об'єднань, повноваження компетентних органів, а також здійснення контролю у цій сфері регулюються відповідними законами та підзаконними нормативними актами. Але цього занадто мало для формування суспільної свідомості, яка б забезпечила стабільність у використанні ресурсів, з мінімально можливою кількістю відходів. З цієї метою необхідно:

- упорядкувати правове регулювання поводження з відходами всіх типів;
- упорядкувати держбюджетне фінансування національних програм у цій сфері;
- посилити роботу з підготовки кадрів у галузі переробки відходів;
- підвищити рівень інформованості населення про проблеми управління з побутовими відходами;

– розвинути підприємництво в галузі поводження з відходами;
– підвищити міри відповідальності посадових осіб за реалізацію програм – ми, як на міжнародному, так і на національному рівнях.

Ми повинні зрозуміти, що нове покоління повинно міркувати екологічними мірками, вимірюючи кінцевий успіх не фінансовою вигодою, а якістю навколишнього середовища.

Висновки

Результати дослідження наведені у статті, дозволяють зробити такі висновки:

– в Україні за багаторічний період розвитку сформувалась значна кількість відходів, які з кожним роком продовжують накопичуватися, та забруднювати навколишнє середовище;
– екологічна безпека держави має бути впроваджена у всі сфери життєдіяльності людини. Вона повинна надати орієнтацію на збереження природного середовища, впровадження сучасних технологій, які б забезпечили економне використання ресурсів, їхню повторну переробку та використання.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт ДСТУ–2195–93 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: http://greenart.org.ua/files/dstu_2195-99_%28gost_17.9.0.2-99%29ohorona_prirodi.pdf
2. Класифікатор відходів ДК 005–96 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://tc.nusta.com.ua/dkpku/dgerela/225.htm>
3. Правила приймання стічних вод підприємств у комунальні та відомчі системи каналізації населених пунктів України Документ з0403–02, поточна редакція – Прийняття від 19.02.2002 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0403-02>

4. Дотримання екологічних прав в Україні – 2006. / Під ред. О. Степанка / Екологічно–гуманітарне об'єднання «Зелений світ». – Харків: «Права людини», 2007. – 212 с.

5. Закон України «Про відходи» Документ 187/98–вр, чинний, поточна редакція – Редакція від 26.10.2014, підстава 1697–18 93 [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>

6. Oxford University Press [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/waste>

7. Статистичний збірник «Регіони України» (2 частини) 2013 рік [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm

8. Каправнов С.В. Грунт, відходи і здоров'я людини / С.В. Каправнов, В.М. Шуліка. – Луганськ: Янтар, 2010. – 488 с.

9. Довга Т.М. Класифікація побутових відходів як передумова ефективності їх рециклінгу в Україні / Т.М. Довга. // Економічний часопис. – 2011. – №5–6. – С. 50–53.

10. Класифікація радіоактивних відходів в Україні: наближення до міжнародних стандартів [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: http://urps-notice.blogspot.com/2010/08/blog-post_19.html

11. Савицький В.М., Хільчевський В.К., Чунарьов О.В., Яцюк М.В. Відходи виробництва і споживання та їх вплив на ґрунти і природні води: Навчальний посібник / За ред. В.К. Хільчевського. – К.: Видавничо–поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – 152 с.

12. Інтерактивна мережева енциклопедія Вікіпедія [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

13. Екологія життя [Електрон. ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eco-live.com.ua/content/book/41-osnovn%D1%96-tekhnogenn%D1%96-zabrudnyuvach%D1%96-i-metodi-%D1%97kh-kontrolyu>

С.С. КЛЮЧКА,

начальник відділу аудиту госпрозрахункових установ,

Департамент внутрішнього фінансового контролю та аудиту виконавчого органу Київської міської ради (КМДА)

Ідентифікація сутності фінансового контролю

Стаття присвячена вивченню різних підходів до трактування сутності фінансового контролю. Автор робить висновок, що поняття «фінансовий контроль» поєднує в собі категорії «фінанси» і «контроль». Доведено необхідність застосування системного підходу до визначення категорії «фінансовий контроль», що сприятиме уточненню категоріально–понятійного апарату в системі контролю. Автором наведено уточнене бачення дефініції «фінансовий контроль».

Ключові слова: фінанси, контроль, фінансовий контроль, перевірка, доцільність, витрати.

С.С. КЛЮЧКА,

начальник отдела аудита хозрасчетных учреждений,

Департамент внутреннего финансового контроля и аудита исполнительного органа Киевского городского совета (КГГА)

Идентификация сути финансового контроля

Статья посвящена изучению различных подходов к трактованию сути финансового контроля. Автор делает вывод, что понятие «финансовый контроль» объединяет в себе категории «финансы» и «контроль». Доказана необходимость применения системного подхода к определению категории «финансовый контроль», что будет способствовать уточнению категорийно–понятийного аппарата в системе контроля. Автором представлено уточненное определение дефиниции «финансовый контроль».

Ключевые слова: финансы, контроль, финансовый контроль, проверка, целесообразность, расходы.

S. KLIUCHKA,

head of Auditself-financing institutions, the Department of internal financial control and audit of the Kyiv City Council (KSCA)

Identification of essence of financial control

The article is devoted to the study of different approaches to the interpretation of the nature of financial control. The author concludes that the concept of «financial control» combines the categories of «finance» and «control». The necessity of a

systematic approach to the definition of the «financial control», which will help clarify categorial–conceptual apparatus control system. The author presented his own vision of the definition of «financial control».

Keywords: finance, control, financial control, audit, feasibility, costs.

Постановка проблеми. У сучасних умовах кризи державних фінансів, що проявляється в нестачі державних фінансових ресурсів для повного виконання соціально–економічних завдань, зростає роль фінансового контролю. Адже ні в кого не викликає сумнівів щодо необхідності функціонування ефективної системи управління державними фінансами, невідмінною складовою якої є контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів та активів країни. На сьогодні визнано, що існує необхідність розвитку системи державного фінансового контролю з огляду на об'єктивну потребу створення відповідної протизагрози існуючим загрозам у фінансовій системі, зокрема щодо зменшення обсягів та кількості бюджетно–фінансових зловживань та злочинів; покращення рівня фінансової дисципліни у використанні бюджетних коштів; забезпечення надходжень до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів в контексті змін до бюджетного та податкового законодавства; посилення відповідальності учасників бюджетного процесу та ін.

Вдосконалення системи фінансового контролю в Україні може стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів, зокрема дотримання економічної безпеки держави, досягнення фінансової самодостатності регіонів, секторів і галузей економіки, збільшення захищеності фінансово–економічних інтересів громадян і суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематикою фінансового контролю в усіх його проявах займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Р. Адамс, А. Аренс, О. Барановський, І. Басанцов, М. Білуха, Дж. Бейлі, В. Бессарабов, В. Бурцев, Н. Виговська, Дж. Ваттс, М. Васильєва, О. Гетманець, В. Гулько, О. Жадан, Д. Ірвін, О. Курнікіна, А. Мартинов, П. Мельник, Е. Мних, Дж. Робертсон, В. Симоненко, С. Степашин, Дж. Стігліц, І. Стефанюк, В. Федосов, В. Шевчук, Н. Шевченко, С. Шохін, Д. Хан та ін. Упродовж минулих років проводилося багато заходів з обміну досвідом із закордонними експертами щодо поліпшення державного фінансового контролю в Україні, але неможливо реформувати систему контролю без наукового обґрунтування.

Метою статті є аналіз здобутків науковців в літературних джерелах, присвячених питанням фінансового контролю та удосконалення понятійного апарату фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Поняття «фінансовий контроль» поєднує в собі категорії «фінанси» і «контроль». Фінанси на сучасному етапі виступають головним економічним фактором впливу на формування ринкових відносин в Україні, подолання кризових явищ у суспільному розвитку. Вони виступають ефективним знаряддям державної політики, спрямованою на забезпечення життєдіяльності суспільства, і насамперед процесів розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту між різними верствами населення, окремими господарськими структурами і територіями; усунення вад ринкових механізмів щодо розміщення ресурсів і забезпечення суспільними благами; заохочення бізнесу, ділової та інвестиційної активності, мотивації до праці; антициклічного регулювання економіки; підтримання рівня зайнятості; економічної безпеки держави.

Становлення і розвиток фінансів були одночасно становленням і розвитком фінансового контролю. Існування фінансового контролю зумовлюється об'єктивним характером фінансів. Виходячи з функцій, що виконують фінанси, їх можна розглядати як інструмент розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і створення на цій основі грошових доходів і грошових фондів. Однак грошові доходи і грошові фонди створюються і використовуються не автоматично, а під впливом складних економічних відносин. Цим і обумовлена об'єктивна необхідність фінансового контролю як одного з елементів управління фінансами (поряд із фінансовим плануванням і прогнозуванням, обліком, а також фінансуванням).

Ми погоджуємося з визначенням фінансів, яке подано в підручнику О.О. Василика, згідно з яким фінанси – це економічна категорія, що відображає створення, розподіл і використання фондів фінансових ресурсів для задоволення потреб господарської діяльності, надання різноманітних послуг населенню з боку держави, забезпечення виконання державою її функцій [5, с. 7]. Фінансова безпека та самостійність – головна умова ефективного управління фінансовими ресурсами і його фінансовими відносинами.

Щодо категорії «контроль», то в перекладі з англійської мови слово control може використовуватись для позначення стану управління, керівництва, регулювання, розпорядження, панування, насилля, влади [13, с. 170].

Водночас І.В. Ващенко з'ясувала таке походження терміну «контроль»: він бере свій початок від латинських *cola* – згорток паперу із записами, документ та *contra* – протиставлення, яке висувається проти тверджень, що містяться в цьому документі. При цьому вона зазначає, що контрольованим будь–який процес є лише в тому разі, коли ми маємо можливість змінювати його поточні параметри в такому напрямі, щоб вони співпадали з нашим уявленням про бажаний перебіг цього процесу. І хоча, на її думку, поняття «контроль», «порівняння», «аналіз», «спостереження», «управління», функціонально пов'язані між собою, вони все ж таки принципово відрізняються одне від одного. Контроль не є просто складовою процесу управління, він у певному розумінні є його альтернативою [6].

У цілому контроль є процесом формування інформації про відхилення у стані об'єкта, що спостерігається, від установленого еталона за умови можливості регулювати, змінювати чи блокувати об'єкт, для усунення виявлених відхилень і обмеження негативних подій у процесі досягнення цілей діяльності в межах законодавства і оптимальних ризиків [10].

На нашу думку, з огляду на поступальну «фінансизацію» суспільних відносин, зростання місця і ролі фінансів у забезпеченні безпеки держави, ефективного функціонування господарюючих суб'єктів і фінансового добробуту домогосподарств все більшої уваги заслуговує поглиблене дослідження проблематики саме фінансового контролю.

Взагалі, фінансовий контроль ми можемо розглядати двоюко, оскільки, з одного боку, він є однією із завершальних стадій управління фінансами, а з іншого – виступає необхідною умовою ефективності управління фінансами. Складність розуміння

ня сутності фінансового контролю обумовлена складністю самої категорії фінансів, оскільки так само як фінанси є основою будь-якої сфери суспільної діяльності і в той же час відбиває їх матеріальну результативність, так і фінансовий контроль є як би лакмусовим папером, на якому реально виявляється весь процес руху фінансових ресурсів, починаючи від стадії формування фінансових ресурсів, необхідних для початку здійснення діяльності в будь-якій сфері, і закінчуючи одержанням фінансових результатів цієї діяльності.

Практика проведення фінансового контролю ґрунтується на використанні фінансів як економічної категорії, що є вираженням пізнання і практичного застосування закономірностей суспільного розвитку. Участь фінансів у всіх стадіях відтворювального циклу визначає необхідність і значення фінансового контролю у процесі відтворення як важливого інструменту дотримання пропорцій в економіці і досягнення її збалансованості з урахуванням відносної самостійності руху фінансових ресурсів і матеріальних цінностей, що породжує між ними певні протиріччя.

У більшості наукових джерел соціалістичного періоду фінансовий контроль визначається як одна зі сфер, ланок, форм, галузей контролю за суспільним виробництвом і розподілом продуктів [9, с. 8–9]. У цей час характерним є також ототожнення фінансового контролю з контрольною функцією фінансів [17, с. 43; 18, с. 98].

На думку М.С. Малеїна, фінансовий контроль слід розглядати як діяльність фінансових, кредитних і господарських органів, що регулюються нормами права, спрямовану на забезпечення фінансової, бюджетної, податкової, кредитної, розрахункової і касової дисципліни у процесі виконання планів і яка полягає у перевірці законності, обґрунтованості і раціональності грошових затрат [12, с. 103].

У подальших працях, виданих після так званої перебудови, простежується в переважній більшості ототожнення фінансового контролю з контрольною функцією фінансів [1, с. 24] чи визначається як елемент системи управління, що забезпечує зворотний зв'язок [15, с. 128].

Слід звернути увагу на важливість контролю як засобу, що забезпечує зворотний зв'язок. Зворотний зв'язок проявляється в тому, що результати впливу контролю на об'єкт управління використовуються не лише для прийняття конкретного рішення по даному об'єкту, але також і для корегування самого управління, здійснення його стратегії і тактики. В загальному вигляді зворотний зв'язок можна представити такою схемою (див. рис.).

Досліджуючи сутність фінансового контролю, слід також відмітити, що він є важливим знаряддям дотримання всіх основних пропорцій у розширеному відтворенні.

Будь-яке порушення в параметрах формування і використання фондів фінансових ресурсів незалежно від ступеня порушення впливає у тій чи іншій мірі на пропорції відтворення. Саме тому правомірно при визначенні сутності фінансового контролю вказувати на пряму залежність збереження встановлених пропорцій від проведення фінансового контролю за формуванням і використанням різних фондів фінансових ресурсів.

Величина фондів фінансових ресурсів, створення вартісних пропорцій, досягнення збалансованості залежать від багатьох факторів. Здійснення фінансового контролю не обмежується констатацією факту щодо обсягу таких фондів порівняно з планами чи прогнозами. Фінансовий контроль включає в себе аналіз їх обґрунтованості, що зумовлює необхідність дослідження всіх причин і факторів, що впливають на величину фінансових ресурсів. Ця обставина, свою чергою, виводить фінансовий контроль за рамки тільки контролю за обґрунтованістю формування і використання фондів фінансових ресурсів.

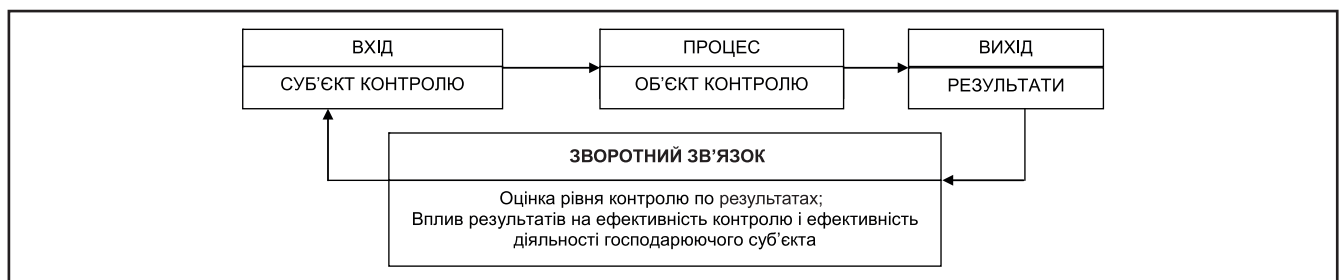
На думку Е.О. Вознесенського, фінансовий контроль є однією з форм контролю проблем за всіма стадіями розширеного соціалістичного відтворення, важливою ланкою державного контролю за виробництвом і розподілом суспільного продукту, використанням матеріальних і грошових засобів, що належать суспільству [8, с. 39].

Фінансовий контроль виступає як результат практичного використання державою контрольних функцій фінансів, тобто внутрішньо властивої їм риси – можливості служити засобом контролю за виробництвом, розподілом і використанням сукупного суспільного продукту і національного доходу, хоча і зазначав, що однозначно трактувати поняття «контрольна функція фінансів» і «фінансовий контроль» не можна.

Фінансовий контроль, як стверджував Ю. Воронін [9, с. 19–20], слід розглядати як регульовану правовими нормами діяльність державних органів і органів місцевого самоврядування по перевірці формування, розподілу, цільового, ефективного і раціонального використання фінансових ресурсів держави і органів місцевого самоврядування, використання державної і муніципальної власності у відповідності з діючим законодавством з метою виявити і попередити недоліки в роботі підконтрольних об'єктів.

Тобто дане визначення повністю виключає можливість здійснення фінансового контролю безпосередньо суб'єктами господарювання, громадянами або приватними фірмами і аудиторами, які не відносяться до державних органів, чи до органів місцевого самоврядування.

Фінансовий контроль як елемент системи управління фінансами розглядає О.Д. Василик та визначає його як особливу сферу вартісного контролю за фінансовою діяльністю



Зворотний зв'язок фінансового контролю у суб'єктів господарювання

Складено автором за [4].

всіх економічних суб'єктів (держави, регіонів, підприємств та організацій), дотримання фінансово-господарського законодавства, доцільності витрат, економічної ефективності фінансово-господарських операцій [5].

За визначенням Л.А.Савченко, фінансовий контроль – це діяльність державних органів і недержавних організацій, наділених відповідними повноваженнями, що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни, раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання фінансових ресурсів держави [14, с. 26].

Слід зауважити, що ряд науковців визнавали не фінансовий, а фінансово-господарський контроль, який, на їхню думку, досліджує фінансово-господарську діяльність підприємства у сфері виробництва, обміну й споживання суцільно необхідного продукту [1, с. 25; 2, с. 27].

Різні підходи до визначення поняття і сутності фінансового контролю мають місце і в теперішній час. Зокрема, О.А. Шевчук під фінансовим контролем розуміє регламентовану чинним законодавством і установчими документами діяльність державних, регіональних, галузевих органів, громадськості, саморегульованих організацій, суб'єктів господарювання за правильністю фінансового планування, обґрунтованістю, повнотою і своєчасністю надходжень до фондів грошових коштів, а також законністю і ефективністю їх використання [20]. На думку І. Стефанюка, фінансовий контроль – це система активних дій, що здійснюються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та громадянами України по стеженню за функціонуванням будь-якого об'єкта управління в частині утворення, розподілу та використання ним фінансових ресурсів з метою оцінки економічної ефективності господарської діяльності, виявлення і блокування в ній відхилень, що перешкоджають законному і ефективному використанню майна та коштів, розширеному відтворенню виробництва, задоволенню державних, колективних та приватних інтересів і потреб, та удосконаленню управління економікою [16, с. 76].

Висновки

Загалом, проаналізованим визначенням поняття «фінансовий контроль» бракує цілісності, конкретизації форм, інструментів і методів його здійснення; здебільшого ігнорується потреба у з'ясуванні ефективності використання коштів, майна тощо.

На наш погляд, під фінансовим контролем слід розуміти регламентовану чинним законодавством діяльність державних, регіональних та галузевих органів за дотриманням фінансової дисципліни, правильністю планування, обґрунтованістю, повнотою і своєчасністю надходжень до фондів грошових коштів, а також законністю та ефективністю їх використання.

Список використаних джерел

1. Белобжецкий И.А. Финансово-хозяйственный контроль и новый хозяйственный механизм / И.А. Белобжецкий. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 256 с.

2. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа, 1994. – 364 с.

3. Будагова Н.В. Развитие предварительного и текущего контроля исполнения федерального бюджета в России: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Н.В. Будагова. – М., 2014. – 25 с.

4. Бутко А. Внутрішній фінансовий контроль у системі фінансово-господарського контролю держави / Бутко А., Марченко Б. // *Фінанси України*. – 2003. – №8. – С. 127–136.

5. Василік О.Д. Державні фінанси України: підручник / О.Д. Василік, К.В. Павлюк. – Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.

6. Ващенко І.В. Державний фінансовий контроль та його вдосконалення у трансформаційній економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.В. Ващенко. – К., 2005. – 22 с.

7. Виговська Н.Г. Развитие системы фінансового контролю в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.Г. Виговська – К., 2010. – 32 с.

8. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР / Э.А. Вознесенский. – М.: Юридическая литература, 1973. – 134 с.

9. Воронин Ю. Государственный финансовый контроль в социальной сфере / Ю. Воронин // *Экономист*. – 2001. – №1. – С. 16–23.

10. Курныкина О.В. Модернизация системы контроля в кредитных организациях: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / О.В. Курныкина. – М., 2011. – 46 с.

11. Лин Я.І. Теоретичні основи сутності державного фінансового контролю / Я.І. Лин // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2011. – №1. – С. 284–288.

12. Малейн Н.С. Кредитно-расчетные правоотношения и финансовый контроль / Н.С. Малейн. – М.: Наука, 1964. – 152 с.

13. Мюллер В.К. *Англо-русский словарь* / В.К. Мюллер. – М.: Советская энциклопедия, 1971. – 912 с.

14. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: монографія / Л.А. Савченко – Ірпін, Академія державної податкової служби України, 2001. – 407 с.

15. Слав'юк Р.А. *Фінанси підприємств: навч. посібник* / Р.А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.

16. Стефанюк І.Б. Державне управління і фінансовий контроль / І.Б. Стефанюк // *Фінанси України*. – 1999. – №8. – С. 76–89.

17. *Финансы и кредит СССР* [под ред. Е.В. Коломина]. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 277 с.

18. *Финансы социалистического общества* [под ред. Н.В. Гаретовского]. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 310 с.

19. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль в управлінні фінансами / О.А. Шевчук // *Вісн. Кам'янець-Подільськ. нац. ун-ту ім. Івана Огієнка*. – Вип. 4. – Кам'янець-Подільський: Абетка, маркет, 2011. – С. 343–345. – [Серія «Економічні науки»].

20. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики: монографія / О.А. Шевчук. – К.: УБС НБУ, 2013. – 431 с.

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування НУБіП України,
І.І. ТОРОХТІЙ,
студентка магістратури факультету землевпорядкування НУБіП України

До питання збереження довкілля і здоров'я людини

У статті висвітлено проблеми збереження довкілля і здоров'я людини, зокрема проаналізовано різні чинники впливу: радіаційне та канцерогенне забруднення ґрунтів, питної води, повітря, продуктів харчування. Обґрунтовано напрями діяльності щодо поліпшення екологічного стану навколишнього середовища, а відтак і життєдіяльності людини.

Ключові слова: довкілля, здоров'я людини, радіоактивно забруднені території, ґрунти, питна вода, продукти харчування.

О.В. КУСТОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования НУБиП Украины,
И.И. ТОРОХТИЙ,
студентка магистратуры факультета землеустройства НУБиП Украины

К вопросу сохранения окружающей среды и здоровья человека

В статье освещены проблемы сохранения окружающей среды и здоровья человека, в частности проанализированы различные факторы воздействия: радиационное и канцерогенное загрязнение почв, питьевой воды, воздуха, продуктов питания. Обоснованы направления деятельности по улучшению экологического состояния окружающей среды, а затем и жизнедеятельности человека.

Ключевые слова: окружающая среда, здоровье человека, радиоактивно загрязненные территории, почвы, питьевая вода, продукты питания.

O. KUSTOVSKA,
PhD, associate professor, Department of Land Management NUBiP Ukraine,
I. TOROHTII,
a student of Magistracy of the Faculty of Land Management NUBiP

The conservation of the environment and human health

In the article the problem of preserving the environment and human health, in particular: analyzes the impact of various factors: carcinogenic and radioactive contamination of soil, drinking water, air and food. The directions for improvement of the ecological environment and therefore human life.

Keywords: environment, human health, contaminated territories, soil, drinking water and food.

Постановка проблеми. Здоров'я, як зазначено у Загальнодержавній програмі «Здоров'я–2020: український вимір», – непересічна цінність, яка має важливе значення у житті кожної людини, становить ключовий аспект національної безпеки, визначає можливості досягнення індивідуального і суспільного добробуту та благополуччя, перспективи стійкого розвитку. Основні заходи програми стосуються: покращення державної політики з формування системи громадського здоров'я; формування здорового способу життя та мотивації населення до здорового способу життя; охорони довкілля та створення здорового середовища; інвестування в здоров'я людей; удосконалення медичної допомоги населенню та профілактики неінфекційних захворювань; розвитку системи надання медичної допомоги; покращання стратегічного управління, покращання кадрового забезпечення; оптимізації фінансових ресурсів та управління ними; забезпечення лікарськими засобами, виробами медичного призначення та обладнанням закладів охорони здоров'я і громадян пільгових груп населення; інформаційного забезпечення; розвитку науки у сфері охорони здоров'я та створення ефективної системи впровадження у практику сучасних наукових інноваційних технологій; міжнародного співробітництва та партнерства [1].

У резолюціях Генеральної Асамблеї ООН неодноразово наголошувалося, що здоров'я має бути основним критерієм доцільності та ефективності усіх сфер діяльності людини.

Актуальною проблемою залишається значна поширеність хронічних неінфекційних захворювань, до чинників ризику

виникнення яких належать біомедичні, соціальні, економічні, середовищні чинники тощо.

В Україні нині здоров'я населення зазнає впливу багатьох негативних чинників. Надзвичайно високе забруднення атмосферного повітря реєструється у 7,6% міст, високе – у 24,3%, помірне – у 52,6%. Повітря житлових приміщень містить хімічні чинники, часто з мутагенними властивостями, у концентраціях, які перевищують їх вміст в атмосфері. В окремих регіонах країни частка нестандартних проб питної води перевищує 50%, третина населення споживає воду з колодязів і каптажів, в яких кожна 3–4 проба не відповідає гігієнічним вимогам. Невдоволення якістю питної води висловлюють 64% мешканців. Найбільш значущими факторами ризику для здоров'я жителі Дніпропетровської, Запорізької, Київської, Житомирської областей вважають Чорнобильську аварію, наркотики, алкоголь, паління, пестициди і лише потім безробіття [2].

Зростає потреба вирішення найактуальніших проблем хімічної безпеки, зокрема охорони довкілля і здоров'я від глобальних полютантів (свинцю, ртуті, марганцю) і канцерогенів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність питання висвітлені у наукових працях відомих вчених-гігієністів України: А.М. Сердюка, Ю.І. Кундієва, І.М. Трахтенберга, а також проблемам забруднення навколишнього природного середовища та охорони земель присвячені праці: А.Г. Мартина, М.Г. Ступеня, А.М. Третяка, М.А. Хвесика, А.Д. Юрченка та ін. Але аналіз питання адап-

тації світового досвіду щодо заходів збереження довкілля і здоров'я людини, охорони земель залишається актуальним.

Мета статті – проаналізувати чинники впливу на довкілля та здоров'я людини в сучасних умовах життєдіяльності та обґрунтувати напрями поліпшення екологічного стану навколишнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Серед відомих нині майже 1000 канцерогенів 433 речовини, за висновком Міжнародного агентства з вивчення раку, кваліфікуються як канцерогенно небезпечні для людини. Поліциклічні ароматичні вуглеводні, зокрема бензапірен, нітрозаміни, важкі метали належать до поширених у довкіллі, на виробництві, у побуті і відзначаються стійкістю, легко вбудовуються у природні та біологічні ланцюги, що спричиняє їхню циркуляцію у природі й обумовлює комплексний вплив на людину з повітрям, питною водою та харчовими продуктами через ґрунт. Концентрації канцерогенів у довкіллі характеризуються значним різноманіттям у просторі та часі. Для оцінки небезпеки хімічних канцерогенів разом з гігієнічними нормативами мають знайти місце нові критеріальні показники – референтні концентрації (доза) і канцерогенні та неканцерогенні ризики (індекси небезпеки). Оцінка канцерогенного ризику нітрозамінів потребує визначення потенційної небезпеки забруднення довкілля їхніми попередниками, і передусім оксидами азоту як головним нітрозуючим агентом з одночасним урахуванням ролі і останніх в ендогенному й екзогенному синтезі канцерогенів.

Попри впровадження на підприємствах металургії, машинобудування, будматеріалів програм оздоровлення повітряного басейну, природоохоронних заходів, які сприяють зниженню шкідливих викидів в атмосферу, процес забезпечення населення від негативного впливу забрудненого повітря вимагає кількісної оцінки його впливу на здоров'я. Однак відомча розмежованість, економічні проблеми, відсутність державної стратегії інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень призвели до погіршення хіміко-аналітичної складової моніторингу, скорочення переліку аналізованих речовин. Не відповідає завданням у галузі охорони атмосферного повітря прийнятий постановою Кабінету Міністрів України №212–2008 поділ суб'єктів господарювання за ступенем ризику для довкілля, який не враховує вид поллютантів і не дозволяє кількісно оцінити їхню небезпеку для здоров'я. Лише удосконалення кількісного визначення речовин у повітрі (моніторингу), розрахунків їхніх усереднених добових і річних концентрацій (моделювання), створення єдиної мережі обміну інформацією про забруднення та експоноване населення, визначення ризику забруднення для здоров'я дозволить покращити гігієнічну оцінку забруднення, гармонізувати нормативи поллютантів і кількісні виміри збітків від забруднення з європейськими вимогами [2].

У повітрі житлових і громадських приміщень концентрації канцерогенних речовин (бензапірену, нітрозамінів, формальдегіду, важких металів – кадмію, нікелю, хрому) залежать від їх рівня в атмосферному повітрі, зростають під час паління та роботи газових плит і збільшують індивідуальний сумарний канцерогенний ризик порівняно з ризиком від забруднення атмосферного повітря. Джерелом аміаку, фенолу, формальдегіду, водню хлориду у повітрі приміщень, концентрації яких перевищують ГДК у 1,6–2,9 раза, виступають полімерні ма-

теріали для покриття, теплоізоляції поверхонь, виготовлення вікон і дверей. У повітрі нових і відремонтованих приміщень виявлено формальдегід, фенол, аміак, стирол, толуїлендіізоціанат, ацетон, ксилол, які виділяються з будівельних і оздоблювальних матеріалів у концентраціях у 1,5–2,9 раза вищих від ГДК. Підкреслено необхідність зменшення допустимого рівня міграції формальдегіду з меблів до рівня середньодобової ГДК в атмосфері, оптимізації вентиляції жител шляхом обладнання кімнат припливно-витяжною вентиляцією, розробки систем вентиляції з керованим напрямком і швидкістю повітряних течій для переривання аерозольного механізму передачі інфекцій, забезпечення ефективного контролю над споживанням тютюнових виробів, впровадження дієвих методів визначення токсичних компонентів тютюнового диму.

Забезпечення населення чистою питною водою можна вважати проблемою національної безпеки України. Ретроспективний порівняльний аналіз санітарно-мікробіологічних показників води водойм і питної води шести областей України засвідчив подальше погіршення екології водних об'єктів – джерел водопостачання разом з покращенням якості водопровідної води завдяки її знезараженню вищими дозами дезінфектантів, що призвело до зменшення спалахів водних інфекцій. Однак хлорування води, яке застосовується на 94% водогонів України, належить до факторів виникнення онкопатології. У мешканців м. Черкаси, де середньорічна концентрація хлороформу у воді з водогону у 2–4 рази перевищувала ГДК, захворюваність на рак ободової кишки і сечового міхура виявилася вищою з тенденцією до збільшення їх частоти порівняно з захворюваністю у м. Чернігів, де концентрація хлороформу у воді не перевищувала ГДК. Переваги послідовної дії діоксиду хлору і гіпохлориту натрію, які полягають у зменшенні побічних продуктів під час знезараження води; переваги вживання фасованої і свіжо-талої води, їхній сприятливий вплив на функціональні, психофізіологічні, адаптивні показники людини і тварин. Відзначено необхідність вивчення реактивації санітарно-показових, умовно-патогенних і патогенних мікроорганізмів, перегрупування генів небезпечних кишкових вірусів після знезараження хлором і взаємозв'язку захворюваності населення зі споживанням води, яка відповідає нормативним вимогам за залишковим хлором і санітарно-мікробіологічними показниками [3].

Унаслідок промислового й антропогенного забруднення погіршується якість води підземних джерел водопостачання Луганщини, лабораторії не устатковані для визначення хлороорганічних сполук у воді. Вода р. Дністер у межах Тернопільської області забруднюється стічними водами господарсько-побутової каналізації та поверхневими стоками, водогінна мережа – через зношене обладнання. За величиною не канцерогенного ризику найбільш небезпечними для сільських мешканців Дніпропетровщини, які споживають воду з водогонів, виявилися мідь і фтор, у разі споживання води децентралізованих джерел – марганець, нітрити, нітрати.

Серйозну небезпеку для довкілля та здоров'я населення, пов'язану з утворенням фільтрату і біогазу, що містять токсичніші за вихідні забруднювальні речовини, створюють звалища твердих побутових відходів. Утворення значної кількості біогазу відбувається протягом 50 років після закриття звалища, а термін остаточної екологічної стабілізації відходів

може сягати тисяч років. Проведення звичайної рекультивациі ґрунту після закриття звалища видається малоефективним і потребує додаткової санації з сортуванням відходів на фракції, що можуть повторно використовуватися, і вилученням звалищного ґрунту, який у подальшому можна застосувати для пересипання шарів відходів на полігоні [3].

Завдяки частковому призупиненню підприємств, застосуванню маловідходних технологій забруднення ґрунту важкими металами, органічними речовинами, патогенними мікроорганізмами на Харківщині за останні сім років зменшилося. Застарілі методи видалення й утилізації стоків тваринницьких комплексів не спроможні захистити ґрунт і атмосферне повітря від забруднення, а здоров'я населення – від шкідливого впливу аміаку та сірководню, і запропонували нову систему видалення відходів із свинарників, яка покращує екологічну ситуацію. Запропоновано застосовувати намул станції аерації як органо–мінеральне добриво після його обробки сорбентом глауконітолітом, утилізувати намул методом його газифікації з одержанням теплової й електричної енергії. Наголошено на недостатності документальної експертизи та досліджень, проведених виробником, і на необхідності проведення натурних випробувань підчас підготовки санітарно–гігієнічних висновків на мобільні установки з утилізації ртутних ламп [4].

Недостатність господарсько–питного водопостачання у літній період, відсутність чи недостатню потужність і низьку ефективність очищення господарсько–побутових стічних вод у системах централізованого каналізування прибережних курортних зон і запропонували застосовувати у цих регіонах централізовані автономні системи водопостачання з джерелом–свердловиною та локальні очисні споруди для окремих об'єктів з сучасними автоматизованими комплексами очищення стічних вод, що відповідає вимогам природоохоронного і санітарного законодавства.

Значна частина населення радіоактивно забруднених територій вважає радіаційну ситуацію небезпечною для здоров'я. Високу чутливість медико–демографічних досліджень для оцінки популяційних наслідків Чорнобильської катастрофи і впливу радіоактивного забруднення у районах розташування діючих радіаційних об'єктів [5].

Зменшення загального опромінення населення вимагає обмеження медичного опромінення шляхом внесення змін до чинних ДСанПіН «Гігієнічні вимоги до влаштування та експлуатації рентгенівських кабінетів і проведення рентгенологічних процедур». Потребують організації ефективних заходів втручання рівні опромінення дітей у дитячих дошкільних закладах. Попри певне зниження і стабілізацію доз внутрішнього опромінення від радіоцезію населення практично усіх регіонів України пріоритетними напрямками здійснення радіаційно–гігієнічного моніторингу на радіоактивно забруднених територіях мають стати модернізація засобів радіаційного контролю об'єктів довкілля (передусім продуктів харчування та питної води), забезпечення принципу єдності вимірювань і достовірної оцінки доз внутрішнього опромінення.

Висвітлювалися питання управління радоновою небезпекою у Кіровоградській області – регіоні видобування та переробки уранової сировини, картографування радонового ризику у Савранському районі Одещини, проведення йодо–профілактики у разі виникнення радіаційних аварій [5].

За умов формування нових соціально–економічних відносин в Україні найпильнішої уваги і запровадження заслуговують рекомендації ООН, ВООЗ, інших міжнародних організацій із забезпечення прав людини на безпечні та здорові умови праці, пріоритетного медичного обслуговування працюючого населення, які впроваджуються у розвинутих країнах. Це, насамперед, розробка і впровадження методології оцінки професійних ризиків для здоров'я робітників, які працюють у шкідливих і небезпечних умовах; психофізіологічної експертизи у системі професійного добору в операторській професії; нових рішень у галузі професійного добору, раціоналізації режимів праці та відпочинку, соціального захисту працівників змінної праці; започаткованої країнами ЄС стратегії заборони застосування важких металів як глобальних хімічних забруднювачів; нових механізмів реєстрації професійної онкозахворюваності та соціально–гігієнічного моніторингу за канцерогенною небезпекою; методичних підходів до вивчення біологічної дії наночастинок, комбінованого впливу фізичних факторів малої інтенсивності, нових видів сировини для виробництва біопалива, ефективної сучасної системи медико–профілактичної допомоги населенню, яке працює.

Висвітлюючи небезпеку транспортної галузі для здоров'я і довкілля, варто підкреслити необхідність нормативного забезпечення гігієнічних і ергономічних параметрів транспортних засобів, умов перебування у них персоналу і пасажирів, профілактики професійно–залежної патології, медико–психологічної реабілітації персоналу, організації регіональних науково–практичних медичних транспортних центрів. Найвищі показники захворюваності на хвороби серцево–судинної і травної систем спостерігаються у моряків, машиністів залізничного транспорту, льотчиків. Разом із тим констатовано покращання умов праці машиністів електровозів нового покоління. Чинниками ризику розвитку серцево–судинної патології у водіїв вантажних автомобілів виступають паління, вживання алкоголю, надлишкова маса тіла, недостатня фізична активність, професійний стрес. Виявили вплив метил–третбутилового ефіру (антидетонаційної добавки до бензину) на експресію генів і вказали на необхідність перегляду його ГДК у повітрі робочої зони у бік зменшення.

Необхідно відзначити, що показники стану здоров'я населення України упродовж останніх десятиріч набули негативних тенденцій. В Україні поширюється мультифакторна патологія, передусім серцево–судинна й ендокринна, спостерігаються негативні тенденції у популяційних генетичних процесах, невпинно скорочується чисельність населення, що створює реальну загрозу національній безпеці. Населення опинилося у суттєво інших порівняно з попередніми поколіннями умовах проживання, хронічні впливи яких здатні відбитися на базових біологічних характеристиках популяції – стані генофонду, здоров'я, можливостях адаптації.

Висновки

Таким чином, для зменшення вмісту хлорорганічних сполук у воді запропоновано підвищити ефективність охорони об'єктів водопостачання, модернізувати технологію водопідготовки, доочищувати воду на місці використання за допомогою індивідуальних та колективних водоочисних установок, застосовувати оригінальну технологію інтенсифікації

процесів коагулювання води з використанням високодисперсних сорбентів—замутнювачів, залізовмісних хлористо-сульфатних коагулянтів, освітлювачів—рециркуляторів, відстоювати або кип'ятити воду.

Удосконалити систему збирання, обробки, збереження й аналізу інформації про рівні забруднення повітря, сформувавши базу даних про об'єкти екологічної небезпеки, визначити зони ризику для розробки та проведення профілактичних заходів на етапі управління ризиком дозволяє розроблений програмний комплекс XML Converter.

Усунути небезпеку для здоров'я населення прибережних зон випромінювання радіотехнічних систем спостереження за надводною обстановкою дозволить встановлення санітарно-захисних зон цих об'єктів, зон обмеження висоти житлової забудови і секторів заборони випромінювання.

Європейським регіональним бюро ВООЗ і 53 європейськими державами здійснюється спільний проект нової політики «Здоров'я—2020», яка передбачає досягнення більш високого рівня здоров'я і благополуччя населення усіх країн Європи, в тому числі шляхом зменшення негативних наслідків забруднення довкілля, урбанізації, змін клімату, природних катаклізмів, зокрема, в Україні необхідно спрямувати зусилля на реалізацію стратегічних пріоритетів у сфері охо-

рони здоров'я; профілактики хронічних неінфекційних захворювань, мінімізації впливу факторів ризику розвитку хвороб у результаті забруднення ґрунтів і питної води, формування відповідального ставлення громадян до власного здоров'я та мотивації населення до здорового способу життя.

Список використаних джерел

1. Загальнодержавна програма «Здоров'я—2020: український вимір». [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/go/1164-2011-p
2. Польша Н.С. Проблеми збереження довкілля і здоров'я нації у матеріалах XV з'їзду гігієністів України / Н.С. Польша, В.І. Федоренко, Б.А. Плас-тунов // Довкілля та здоров'я. — 2013. — №2(65). — С. 68–80.
3. А експерти гарантують безпеку [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: iportal.rada.gov.ua/uploads/.../29168.doc
4. Москаленко М.А. Шляхи використання радіоактивно забруднених ґрунтів / М.А. Москаленко [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: 77.121.11.22./ecolib/6/3.doc
5. Хоменко І.М. Гігієнічна оцінка радіоактивного забруднення продуктів харчування та стану й ефективності забезпечення населення радіоактивно забруднених територій чистими продуктами харчування / І.М. Хоменко // Медичні перспективи. — 2011. — №2. — С. 118–123.

Н.І. ШАБРАНЬКА,
к.е.н., провідний науковий співробітник

Міжгалузевий аспект макроекономічного прогнозування

У статті розглядаються методичні питання щодо технології міжгалузевого прогнозування на основі таблиць «витрати—випуск» в економетричних галузевих моделях, використовуваних як єдиний прогнозний комплекс.

Ключові слова: метод «витрати—випуск», прогноз, динамічна модель, міжгалузева модель, галузева модель.

Н.И. ШАБРАНСКАЯ,
к.э.н., ведущий научный сотрудник

Межотраслевой аспект макроэкономического прогнозирования

В статье рассматриваются методические вопросы технологии межотраслевого прогнозирования на основе таблиц «затраты—выпуск» в эконометрических отраслевых моделях, используемых в качестве единого прогнозного комплекса.

Ключевые слова: метод «затраты—выпуск», прогноз, динамическая модель, отраслевая модель.

N. SHABRANSKA,
Ph.D., Senior Research Worker

The intersectoral aspect of macroeconomical forecasting

The methodological issues of intersectoral forecasting on the basis of the Input–Output tables in econometric industry models used like a single predictive complex.

Keywords: Input–Output method, forecast, dynamical model, industry model.

Постановка проблеми. Прогнозування економічного розвитку країни має відбуватися максимально деталізовано: макроекономічний рівень — галузевий рівень (види економічної діяльності) — діяльність комплексу великих підприємств реального сектору — зміни на внутрішніх товарних ринках — зміни на зовнішніх ринках українського експорту.

Найбільш комплексним міжгалузевим інструментом прогнозування є моделі на основі методу «витрати—випуск» і галузеві економетричні моделі. Ситуацію і прогноз змін на корпоративному рівні доцільно прогнозувати на основі аналізу даних про фінансово-економічний стан великих системоутворюючих підприємств галузі. Прогноз кон'юнктури внутріш-

ніх і зовнішніх товарних ринків здійснюється за окремими технологіями, спираючись на дані аналітиків, міжнародних фінансових організацій і галузевих асоціацій. Ключовою ланкою прогнозу є перші два рівня і їх взаємодія і взаємодоповнення: міжгалузева модель «витрати—випуск», пов'язана з грошово-кредитною, податково-бюджетною, зовнішньоекономічною і соціальною політикою держави у прогнозному періоді, і галузеві моделі розвитку окремих видів діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню окреслених питань у цьому напрямі присвячені праці багатьох іноземних учених-економістів: А. Анчишкіна [1], Є. Баранова [2], Ф. Клоцвога [6], В. Леонтьєва [7], В. Не-

мчинова [8], В. Новожилова [9], С. Шаталіна [12], а також українських авторів: В. Беседіна [3], М. Дуда О [4], С. Іллюши [5], О. Осауленка [10], М. Скрипниченко [11], Б. Щукіна [3] та інших. Разом із тим практичні і методичні аспекти використання методу «витрати–випуск» для прогнозування на середньострокову перспективу з урахуванням сценарних напрямів економічної політики потребують деталізації й подальшого розвитку.

Метою статті є системне представлення технології міжгалузевого прогнозування на основі моделей «витрати–випуск» в економетричних галузевих моделях, використовуваних в якості єдиного прогнозного комплексу. Даний підхід дозволяє проводити прогнозування на середньострокову перспективу з урахуванням збалансованості показників відтворення, динаміки та ефективності функціонування виробничого комплексу, технологічних зв'язків між галузями, структури доходів та кінцевого використання ВВП у розрізі видів економічної діяльності, що, у свою чергу, посилює взаємне збалансування результатів прогнозних розрахунків за різними типами моделей. При цьому модель «витрати–випуск» дозволяє враховувати ситуацію в розрізі 35 видів економічної діяльності у відповідності до КВЕД–2010.

Виклад основного змісту. Таблиці «витрати–випуск» (міжгалузевого балансу) є системою взаємопов'язаних таблиць (матриць) виробництва товарів та послуг та їх використання, що відображають склад витрат і формування ресурсів (пропозиції) кожного галузевого продукту (товарів та послуг) та використання (попит) галузевого продукту (товарів та послуг) у виробничому споживанні (підприємствами для виробництва), кінцевому споживанні (домашніми господарствами, загальнодержавним управлінням), валовому нагромадженні (основного капіталу, зміні запасів підприємств), експорті. Ці таблиці дають розгорнуту характеристику процесів відтворення за трьома стадіями виробництва і розподілу ВВП та ілюструють взаємозв'язки між виробниками і споживачами та взаємозалежність між видами економічної діяльності.

Звітні таблиці «витрати–випуск» є частиною системи національних рахунків, прогнозні розраховуються за балансовим методом на основі відповідних матричних алгоритмів. Метод «витрати–випуск» як модельний інструментарій належить до матричних моделей, які відбивають наскрізний рух ресурсів від формування доходів до їх кінцевого використання.

Прогнозна таблиця «витрати–випуск» показує, як потенційно можливий у прогнозному періоді продукт, вироблений у галузях економіки, використовується для проміжного та кінцевого споживання, нагромадження та вивезення за кордон країни. Вона також відображає структуру витрат (товарів та послуг), основні компоненти ВВП за видами економічної діяльності, за доходами.

Використання моделі «витрати–випуск» у поєднанні з галузевими економетричними моделями дозволяє вирішувати такі завдання структурної економічної політики ефективного зростання економіки:

– відобразити у розгорнутому вигляді процес економічного обороту і формування ВВП трьома методами в прогнозному періоді: розподіл виробленої продукції, перехід від первинних доходів (оплата праці, податки на виробництво, валовий прибуток та ін.), до їх кінцевого використання на

споживання і нагромадження, як у цілому, так і у розрізі виділених секторів економіки;

– врахувати технологічну структуру взаємодії галузей економіки при виробництві товарів і послуг в прогнозному періоді;

– врахувати залежність прогнозованого випуску товарів і послуг від обсягів валового нагромадження капіталу (інвестиційні пропорції) і їх міжгалузевої структури;

– врахувати в прогнозі кінцеві цілі (кінцеве споживання) економічної політики на кінець прогнозного періоду.

Методологічна схема таблиць «витрати–випуск» впливає із відображення розподілу обсягів випуску продукції кожної галузі (виду діяльності) на дві частини, що відіграють різну роль у процесі економічного обігу – проміжний (виробниче споживання продукції в інших галузях) і кінцевий (державне, приватне, інвестиційне і зовнішньоекономічне споживання) продукти.

Статична модель «витрати–випуск» базується на попередньому визначенні обсягу й структури кінцевого продукту й наступному розрахунку і обсягів виробництва (випуску) продукції. Динамічна модель передбачає окреме, більш деталізоване в розрізі галузей–споживачів, визначення витрат продукції галузі на інвестиційні потреби.

Прогнозування таблиць «витрати–випуск» (за динамічною і статичною формою) здійснюється виходячи з обсягу й матеріально–речовинної структури кінцевого продукту за наступними етапами:

- 1) визначення обсягу й галузевої структури кінцевого продукту;
- 2) розробка системи прогнозних коефіцієнтів прямих матеріальних витрат;
- 3) розрахунок обсягів продукції (валових випусків) галузей (видів діяльності);
- 4) перевірка збалансованості прогнозних обсягів виробництва з ресурсами капітальних вкладень і трудових ресурсів;
- 5) складання прогнозних таблиць міжгалузевого балансу.

Прогноз показників таблиць «витрати–випуск» може виконуватися двома методами: виходячи з обсягу й структури кінцевого продукту та, виходячи з обсягу й структури випуску товарів і послуг у галузях економіки. Ці аспекти прогнозування реалізуються на основі окремих галузевих моделей.

Сценарні умови прогнозного періоду в моделі «витрати–випуск» по–різному відображаються в різних квадрантах моделі. Розподіл сфер державного регулювання щодо їх впливу на виробництво (перший квадрант таблиці «витрати–випуск»), кінцеве використання (другий квадрант) чи структура доходів секторів економіки (третій квадрант) наведено на рис. 1.

Основу розрахункової моделі таблиць «витрати–випуск» становить балансове рівняння в матричній формі $AX+Y=X$, яка складається із системи рівнянь, за кількістю галузей (видів діяльності), для кожної з яких має виконуватися тотожність:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij}x_j + y_i = x_i \quad (1)$$

де $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$ – коефіцієнти прямих матеріальних витрат продукції i -тої галузі на одиницю j -тої галузі;

x_{ij} – продукція (валовий випуск) i -того виду економічної діяльності (галузі), спожита в процесі виробництва j -тим видом економічної діяльності;

x_j – валовий випуск j -того виду економічної діяльності (галузю).

<p style="text-align: center;">I КВАДРАНТ <i>структура проміжного споживання</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управління витратами 2. Ресурсозбереження 3. Міжгалузеві зв'язки 	<p style="text-align: center;">II КВАДРАНТ <i>структура кінцевого споживання</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управління державними витратами 2. Споживання домашніх господарств 3. Зовнішньоекономічні зв'язки 4. Інвестиційна політика
<p style="text-align: center;">III КВАДРАНТ <i>структура доходів секторів економіки</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управління доходами секторів економіки 2. Податкова політика 3. Міжгалузеве управління доходами бюджету 4. Регулювання оплати праці 5. Рентабельність галузевої економіки 	<p style="text-align: center;">IV КВАДРАНТ <i>фінансове забезпечення кінцевого споживання</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Балансування доходів секторів економіки і структури кінцевого споживання 2. Управління фінансування кінцевого споживання

Рисунок 1. Структура державної політики в розрізі квадрантів таблиці «витрати–випуск»

Розроблено автором.

Матричний запис головного балансового рівняння економіки в формі $A X + Y_i = X_i$ є системою N лінійних рівнянь з $2N$ невідомими X_i ($i=1, \dots, N$) та Y_i ($i=1, \dots, N$). Задаючи вектори кінцевого продукту або валового випуску продукції галузей, можемо отримати систему N рівнянь вже з N невідомими. Корні розв'язання системи рівнянь дають відповідь на те, якими мають бути обсяги невідомих (ендогенних) показників, щоб забезпечити задані обсяги екзогенних (взятих за нормативні, або цільові орієнтири прогнозу) показників.

У першому варіанті розв'язання системи рівнянь є можливість визначити обсяг і структуру валового випуску (а також потреби виробництва в сировині, матеріалах, паливі й енергії) під прогнозу потребу кінцевого продукту в галузях (видах діяльності).

У другому варіанті, якщо прогнозна таблиця «витрати–випуск» розробляється виходячи з прогнозування обсягів виробництва, то невідомими в системі рівнянь є обсяги кінцевого споживання в галузях економіки (кінцевий продукт економіки) і в результаті розв'язання системи рівнянь вони будуть отримані такими, що відповідають заданому прогнозу валових випусків по галузям економіки:

$$X - \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j = Y_i \quad (2)$$

У цьому варіанті прогнозного розрахунку екзогенними величинами є обсяги продукції галузей і коефіцієнти прямих витрат, а ендогенними, відповідаючи ним – обсяги кінцевих продуктів галузей.

Динамічна модель міжгалузевого балансу заснована на попередній розробці частини кінцевого продукту (споживання, чистий експорт) і наступному визначенні обсягів виробництва, з урахуванням потреби в капітальних вкладеннях і розподілі їх по галузях.

Окремо деталізуються потоки продукції інвестиційного спрямування. В динамічній моделі вектор валового нагромадження основного капіталу представлено також квадратною матрицею за числом галузей економіки. Елементи матриці міжгалузевих потоків виробничих капіталовкладень $\Delta \Phi_{ij}$ показують кількість інвестиційної продукції i -ї галузі, яка направляєтся у поточному періоді в j -у галузь як виробничі капіталовкладення в її основний капітал. Матеріально це виражається збільшенням виробничого устаткування, будівель, виробничих площ, транспортних засобів, приростом запасів сировини й матеріалів тощо.

У статичному балансі інвестицій в основний капітал не диференціюються за галузями–споживачами, а відобража-

ються у складі кінцевої продукції. У динамічній моделі кінцевий продукт z_i включає продукцію i -ї галузі, яка направляєтся в особисте і державне споживання, та на експорт (чистий експорт), без валового нагромадження основного капіталу.

Загальна форма балансового рівняння розподілу продукції з урахуванням проміжного та інвестиційного споживання в таблиці «витрати–випуск» у динамічній моделі має такий вигляд:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n \Delta \Phi_{ij} + z_i \quad (3)$$

Коефіцієнти приростної капіталоємності $b_{ij} = \frac{\Delta \Phi_{ij}}{\Delta X_j}$. Будемо також називати коефіцієнтами вкладень.

За допомогою коефіцієнтів прямих матеріальних витрат і коефіцієнтів вкладень рівняння моделі можна представити у такому вигляді:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + \sum_{j=1}^n b_{ij} \Delta X_j + z_i \quad (4)$$

Ця система являє собою систему лінійних рівнянь першого порядку. Якщо ввести параметр часу (порядковий номер року) t , то таку систему n рівнянь можна спростити до типової форми системи лінійних рівнянь, де всі обсяги виробництва і кінцева продукція відносяться до періоду t , а приріст продукції визначається у порівнянні з періодом $(t - 1)$. Тоді маємо:

$$X_i^{(t)} = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j^{(t)} + \sum_{j=1}^n b_{ij} (X_j^{(t)} - X_j^{(t-1)}) + z_i^{(t)} \quad (5)$$

Найбільш доцільним є використання статичної та динамічної моделі ТВВ в єдиному розрахунковому комплексі, який дозволяє врахувати переваги кожної форми моделі і взаємно доповнити їх розрахункові алгоритми. Технологія такого спільного використання двох типів моделі показана на рис. 2.

На завершальному етапі перевіряються результати прогнозування обсягів галузевих випусків за двома варіантами, вони порівнюються і коригуються. Потрібні для прогнозних розрахунків обсяги кінцевого споживання, інвестицій або попередніх оцінок прогнозних випусків доцільно прогнозувати на основі окремо розроблених галузевих моделей, які дозволяють найкращим чином врахувати особливості галузі. Такі галузеві моделі вміщують статистичні та функціональні залежності між показниками–факторами та обсягами галузевих випусків. Окремими блоками таких моделей можуть бути прогнозні оцінки попиту і пропозиції на галузевих товарних ринках. Такі блоки можуть бути розширеними до рівня окремого класу спеціальних моделей функціонування товарних ринків.

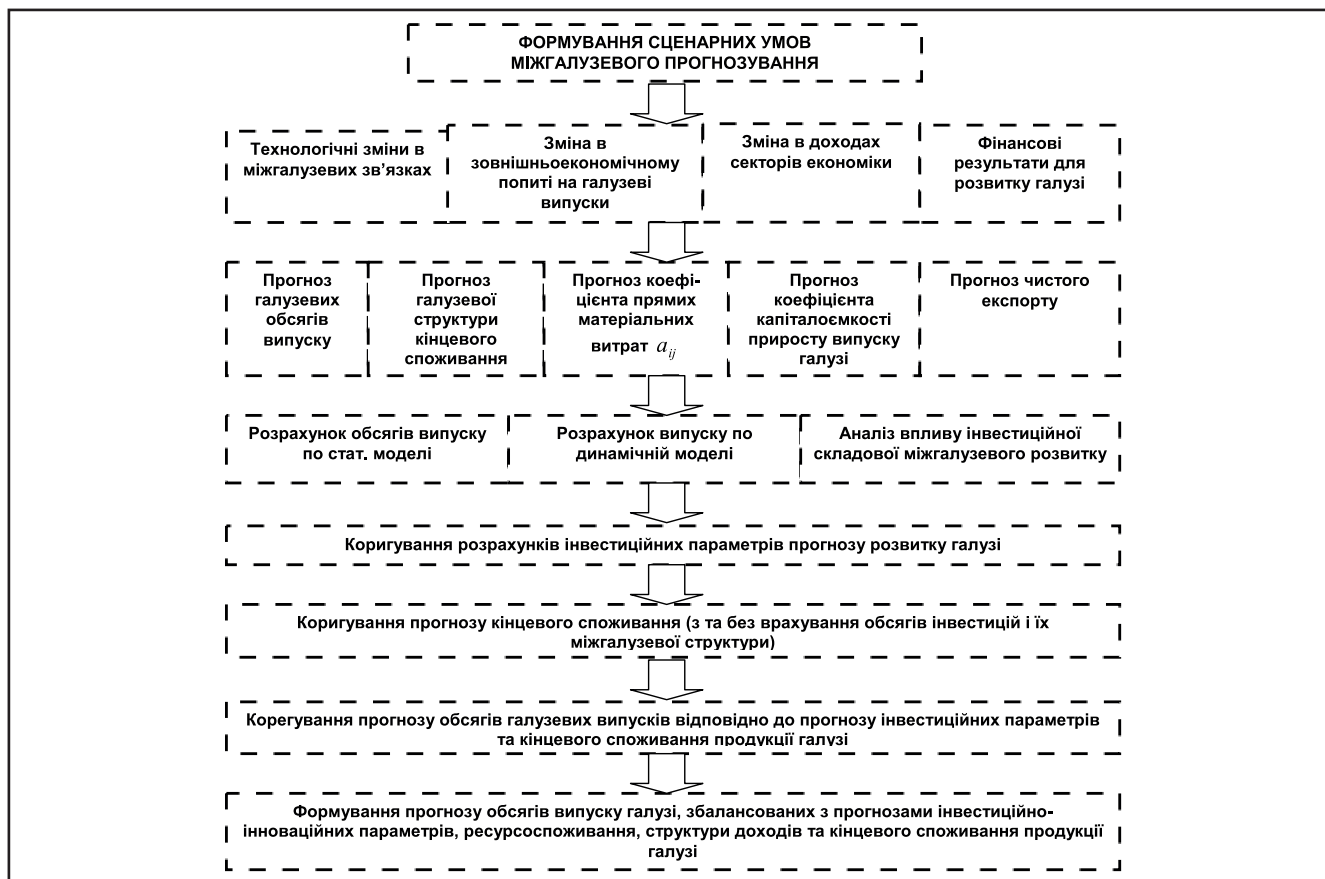


Рисунок 2. Ітераційна схема використання статичної та динамічної моделі ТБВ

Розроблено автором.

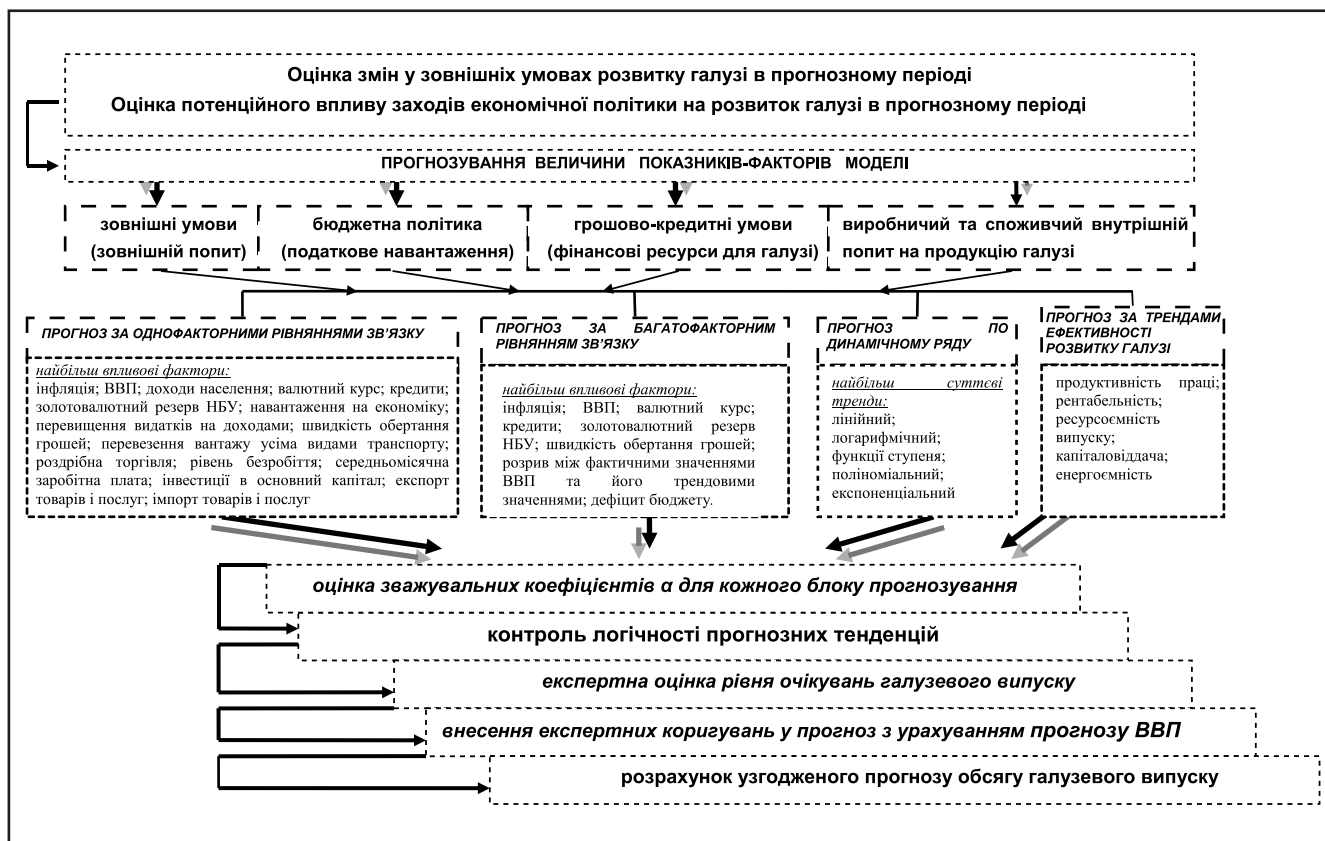


Рисунок 3. Структура моделі розвитку галузі економіки

Розроблено автором.

Структура моделі розвитку галузей наведена на рис. 3. Особливої уваги в галузевій моделі потребує формування сценарних умов (вплив заходів внутрішньої економічної політики та прогноз зовнішнього попиту на український експорт) та трендів показників ефективності розвитку галузі:

- продуктивність праці;
- рентабельність продукції галузі;
- матеріалоемність продукції галузі;
- капіталоемність;
- питома вага експорту;
- окупність інвестицій;
- рівень інноваційності;
- коефіцієнт оновлення основних засобів.

Висновки

1. Міжгалузевий аспект в технології макроекономічного прогнозування має реалізовуватися через побудову системи моделей:

- статична та динамічна форма моделей «витрати–випуск»;
- розгорнута економетрична галузева модель;
- моделі впливу сценарних умов на галузевий розвиток;
- моделі інноваційно–інвестиційного розвитку галузі;
- моделі поточного стану і розвитку головних товарних ринків галузі;

– моделі соціального розвитку з визначенням очікуваних обсягів доходів та кінцевого попиту домашнього господарств.

2. Розглянутий у статті агрегований спосіб використання моделі «витрати–випуск» посилюється комплексом галузевих моделей розвитку. Це дозволяє:

- узгоджено представити в єдиному економічному обороті матеріальних, фінансових і трудових ресурсів розвитку кожної галузі і всієї економіки (виробництво ВВП в цілому);
- врахувати взаємозалежності виробництва товарів і послуг в галузях і їх соціальних результатів (кінцевого споживання їх випусків);
- дослідити міжгалузеву структуру з урахуванням всіх матеріальних перетоків ресурсів між галузями;
- моделювати виробництво, розподілу і кінцеве споживання ВВП з урахуванням змін у міжгалузевій пропорційності;

– врахувати (оптимізувати) розподіл і перерозподіл ресурсів на трьох стадіях формування ВВП;

– врахувати ефекти від дії заходів державної політики, включаючи структурні взаємозв'язки секторів і галузей економіки.

Список використаних джерел

1. Анчишкин А. Прогнозирование роста социалистической экономики / Анчишкин А. – М.: Экономика, 1973.
2. Баранов А.О. Исследование экономики России с использованием межотраслевых моделей / Баранов А.О., Гильмундинов В.М., Павлов В.Н. – Новосибирск: Наука, Сибирская издательская фирма РАН, 2001.
3. Беседін В.Ф., Беседін І.В., Дідур С.В., Щукін Б.М. Про вдосконалення методів розробки балансів попиту і пропозиції окремих видів продукції // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип. №12(31). – Київ. – 2003. – С. 31–41.
4. Дуда М.О. Досвід використання таблиць «витрати–випуск» (міжгалузевого балансу) у світовій практиці / М.О. Дуда, О.С. Яворський // Економіка України: макропроблеми розвитку. Колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – Київ: НДЕІ, 2008. – С. 163–170.
5. Ілляша С.Н., Герасімова О.А. Оцінка динаміки імпорту при довгостроковому прогнозуванні макропоказників [Електрон. ресурс] / С.Н. Ілляша, О.А. Герасімова // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. – С. 65–74.
6. Клоцвог Ф.Н. Макроструктурные модели – инструмент народнохозяйственного прогнозирования / Ф.Н. Клоцвог, В.А. Костин // Проблемы прогнозирования. – 2004. – №6. – С. 17–28.
7. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / В. Леонтьев; пер. с англ. – М.: Экономика, 1997. – 477 с.
8. Немчинов В.С. Экономико–математические методы и модели / В.С. Немчинов. – Соцэкгиз, 1962.
9. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В.В. Новожилов. – М., 1967.
10. Осауленко О. Моделювання динаміки та фактори державного регулювання валового внутрішнього продукту / О. Осауленко // Економіка України / 2001. – №6. – С. 10–15.
11. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку / М.І. Скрипниченко. – К.: Фенікс, 2004. – 256 с.
12. Шаталін С.С. Принципы и проблемы оптимального планирования народного хозяйства. / Шаталін С.С. – М., 1971.

УДК 336.02

Н.А. ПЛЕШАКОВА,

асистент кафедри фінансів, аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Передумови формування фінансової стабільності в умовах посилення глобалізації

Розглянуто теоретичні засади фінансової стабільності, запропоновано проаналізувати вплив глобалізаційних процесів на макроекономічні показники та внести ряд змін для забезпечення фінансової стабільності.

Ключові слова: глобалізація, ризики, фінансова безпека, фінансова стабільність, фінансова система.

Н.А. ПЛЕШАКОВА,

асистент кафедри фінансов, аспірант, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Предпосылки формирования финансовой стабильности в условиях усиления глобализации

Рассмотрены теоретические основы финансовой стабильности, предложено проанализировать влияние глобализационных процессов на макроэкономические показатели и внести ряд изменений для обеспечения финансовой стабильности.

Ключевые слова: глобализация, риски, финансовая безопасность, финансовая стабильность, финансовая система.

Prerequisites development of financial stability in conditions of strengthening globalization

Reviewed the theoretical foundations of financial stability, proposed to analyze the impact of globalization on macroeconomic indicators and make some changes to ensure financial stability.

Keywords: globalization, risks, financial security, financial stability, financial system.

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів глобалізації фінансових зв'язків і конкуренції на світових ринках фірми і домогосподарства стають занадто залежними від подій, що відбуваються в інших регіонах планети. Зміни у світовій економіці, взаємна залежність держав у світовому співтоваристві, посилення соціально-економічних проблем сприяють переосмисленню категорії «фінансова стабільність».

Фінансова система держави має складну структуру і виконує безліч функцій. Вона об'єднує досить велику кількість різних фінансових установ, кредитних організацій, страхових компаній, взаємних фондів, що виконують операції на ринку цінних паперів, грошовому ринку, на фінансовому ринку в цілому. Перед фінансовою системою стоїть безліч завдань як загальнодержавного, так і приватного характеру. Найважливішою умовою їхнього вирішення є стабільність фінансової системи, і відповідно, її значення збільшується в умовах глобалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у структурне дослідження проблем фінансової стабільності зробили відомі зарубіжні та вітчизняні науковці і практики: В. Алєн, Д. Блейк, Г. Вуд, Б. Ейхенгрін, Л. Абалкін, Я. Белінська, О. Василик, З. Варналій, В. Геєць, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова та інші.

Мета статті. Дослідити ступінь залежності економіки України від глобалізаційних процесів та їх вплив на фінансову стабільність.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація, відкриваючи нові можливості, одночасно ставить світ і національній державі перед новими загрозами. У зв'язку з необхідністю забезпечення стійкого економічного розвитку в умовах сучасного висококонкурентного світу значно ускладнюється характер проблем, які необхідно вирішувати країнам.

Загальні особливості розвитку фінансових систем в умовах глобалізації можна визначити як наступні:

- стрімкий розвиток інформаційних технологій та інновацій;
- лібералізація та дерегулювання фінансового сектору;
- формування нового інструментарію фінансового ринку, який базується на використанні похідних фінансових інструментів;
- випереджальні темпи зростання фінансового ринку над виробничим сектором;
- синхронізація та уніфікація основних вимог і правил функціонування фінансових систем різних країн світу;
- підвищений ризик загострення та швидкої експансії деструктивних процесів між фінансовими секторами різних держав;
- зростання спекулятивного попиту на фінансові активи;
- посилення дисбалансів у рівнях розвитку фінансових систем окремих національних економік, збільшення асиметрії інформації;
- активізація еліттів і поглинань у фінансовому секторі (особливо у банківському сегменті), більшою мірою у країнах Європи;

– універсалізація операцій на фінансовому ринку [1].

Забезпечення фінансової безпеки країн і регіонів набуває особливої важливості в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків. Наслідком фінансової глобалізації для країн, що розвиваються, стала їх зростаюча вразливість до фінансових шоків, пов'язаних з раптовими зупинками припливу капіталу, втечею капіталу, скороченням запозичень тощо.

Невід'ємна складова фінансової безпеки будь-якої національної економічної системи – її фінансова стійкість, забезпечення якої в умовах зростаючої глобальної нестабільності стає все більш складним і актуальним завданням реалізації державної стратегії економічного розвитку [2].

Для національних держав розв'язання проблеми фінансової стабільності носить невідкладний характер. Стійкий і безкризовий розвиток фінансової системи країни має першорядне значення, оскільки фінансові кризи приводять до загального зниження доходів країни й добробуту громадян [3].

Починаючи з другої половини ХХ ст. і до теперішнього часу в більш ніж 70 країнах світу відбувалися системні фінансові кризи, які продемонстрували, до яких руйнівних наслідків для національної економіки в цілому і реального сектору, зокрема, може призвести відсутність фінансової стабільності.

З початку 1990-х років досягнення й зміцнення фінансової стабільності стає домінуючою метою економічної політики держав, про що свідчать періодичні звіти центральних банків. Висновки, які містяться в цих документах, відображають зростання ролі, ступеня лібералізації й подальшої глобалізації фінансових систем, що автоматично збільшують загрозу негативних наслідків виникнення нестабільності; останнє, в свою чергу, є чинником різкого погіршення основних економічних показників і індикаторів. За такої ситуації набуває гостроти забезпечення фінансової стабільності [4].

Поняття фінансової стабільності привертає все більш пильну увагу. Фахівці намагаються винести уроки з фінансової кризи. Але частково це ускладнене тим, що немає чіткого визначення фінансової стабільності. Фінансова стабільність визначається як відсутність диспропорцій в економіці, які можуть призвести до подальшої негативної корекції фінансових ринків, виникненню системної кризи і нездатності фінансових інститутів забезпечувати безперебійне функціонування фінансової системи, а також підтримувати ділову активність реального сектору економіки. Фінансова стабільність забезпечується адекватністю державного регулювання, ефективністю механізмів управління та перерозподілу ризиків, збереженням довіри споживачів фінансових послуг до фінансової системи.

Стабільність фінансової системи характеризується її здатністю виконувати свої функції навіть у несприятливих умовах під впливом негативних шоків і в стані відхилення від рівноваги [2].

Україна виступає учасником глобалізаційних процесів з наступних причин: по-перше, вигідне економіко-геогра-

Оцінка частки тіньового сектору економіки України, % ВВП

Рік	Оцінка за методикою Держкомстату	Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг»	Електричний метод	Монетарний метод	Метод збитковості підприємств	Метод сукупного попиту – сукупної пропозиції	Оцінка проф. Фрідріха Шнайдера
2004	18,9	33,5	28,0	29,5%	25,0	39,0	49,0
2005	18,1	46,5	28,0	25,0%	24,0	37,0	48,0
2006	17,3	40,5	27,5	24,5%	23,5	33,5	47,0
2007	15,5	38,0	27,0	26,0%	24,0	34,5	47,0
2008	15,1	40,0	26,0	38,0%	30,0	35,5	46,0
2009	16,1	45,0	35,0	40,5%	31,0	30,0	46,0
2010	16,5	44,0	37,0	30,0%	31,0	33,0	45,0
2011	16,0	44,0	37,5	27,0%	31,5	34,0	44,1
2012	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 32%						
2013	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 35%						
2014	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 42%						
2015 I кв.	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 47%						

Джерело: дані Держкомстату, Мінекономрозвитку, дослідження Ф. Шнайдера.

фічне положення в центрі Європи, зосереджене на перетині транспортних шляхів; по-друге, значна питома вага експорту та імпорту у ВВП; по-третє, орієнтація на вступ до європейського співтовариства; необхідність забезпечення демократизації суспільства та побудови соціально-орієнтованої економіки.

Проте тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод фінансовій стабільності, розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство [5].

Проте поширення тіньової економіки поряд з макроекономічною розбалансованістю та обмеженістю ресурсів визнані Всесвітнім економічним форумом основними глобальними ризиками майбутнього десятиріччя. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні за останні п'ять років становить від 28 до 39% ВВП. Зазначений показник розраховується різними методами, які враховують розбіжності між доходами та витратами населення, динамікою готівки в обігу та обсягами виробництва, використанням електроенергії та обсягами виробництва, а також динамікою цін факторів виробництва, готової продукції та рентабельністю виробництва.

Так, за даними Мінекономрозвитку, рівень на початку 2015 року в умовах поширення цінових та девальваційних шоків, ескалації військового конфлікту спостерігалось подальше суттєве зростання тіньової економіки, започатковане у 2013 році. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку, у першому кварталі 2015 року рівень тіньової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився ще на 5 в.п. – до 47% від обсягу офіційного ВВП.

Розрахунок динаміки реального ВВП з урахуванням тіні показує, що велика частина економічного спаду 2008–2009 років, зареєстрована офіційними даними, насправді була викликана підвищенням тінізації.

Згідно з розрахунками професора Фрідріха Шнайдера з Лінцького університету з Дрезденського університету та Світового банку, які вони робили для 162 країн світу, частка тіньової економіки в українському ВВП є найвищою в Європі – на рівні 46,8% від офіційного показника ВВП [7].

Разом з Україною трійку європейських лідерів з рівня тінізації становлять Білорусь (43,3%) та Молдова (44,3%), на четвертому місці йде Росія (40,6%).

Серед країн ЄС найвищий рівень тіньової економіки зареєстровано саме в пострадянських країнах: Литві, Латвії та Естонії. Згідно з відомостями університету Кеплера в Австрії, у Литві цей показник становить 29%, в Естонії – 28%, а в Латвії – 26%. Незважаючи на це, ситуація в цих країнах набагато краще, ніж в Україні. В той же час найнижчий рівень тіньової економіки серед країн – членів ЄС зафіксовано в Австрії – 8% і Люксембурзі – 8,2%.

Про ступінь активізації глобалізаційних процесів можна зробити висновок на основі різноманітних індексів глобалізації, що розраховуються різними дослідницькими установами та рейтинговими агентствами. Головним результатом роботи співробітників швейцарського інституту став індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), завдяки якому щороку публікується оновлений світовий рейтинг рівня глобалізації. Підсумкове значення індексу, яке коливається від 0 до 100 балів, формується шляхом оцінки 24 показників, об'єднаних у три компоненти: глобалізація в економічній, соціальній і політичній сферах. Чим вище значення індексу держави, тим більше воно залучено в світові процеси.

Згідно з даними звіту за 2014 рік світова першість за рівнем глобалізації належить Ірландії. Підсумкове значення її індексу становило 92,17 бала, на другій позиції – Бельгія (91,61), трійку замкнули Нідерланди (91,33). Найбільш глобалізованою державою в Азії визнаний Сінгапур (88,63), який, зайнявши п'яту сходинку, виявився єдиним неєвропейським представником у першій десятці рейтингу. Першість серед латиноамериканських країн дісталось Чилі (72,41), у той же час, за оцінками експертів, на Соломонові острови (25,43) і Сомалі (24,03) глобалізація справила найменше вплив.

Поточне значення українського індексу глобалізації досягло історичного максимуму і становило 68,85 бала, що дозволило нашій державі розташуватися в рейтингу між Йорданією (69,46) та Ісландією (68,66), а також випередити відразу трьох географічних сусідів – Росію (65,42), Молдову (64,12) і Білорусь (59,85). Найбільш схильною до глобалізації вияви-

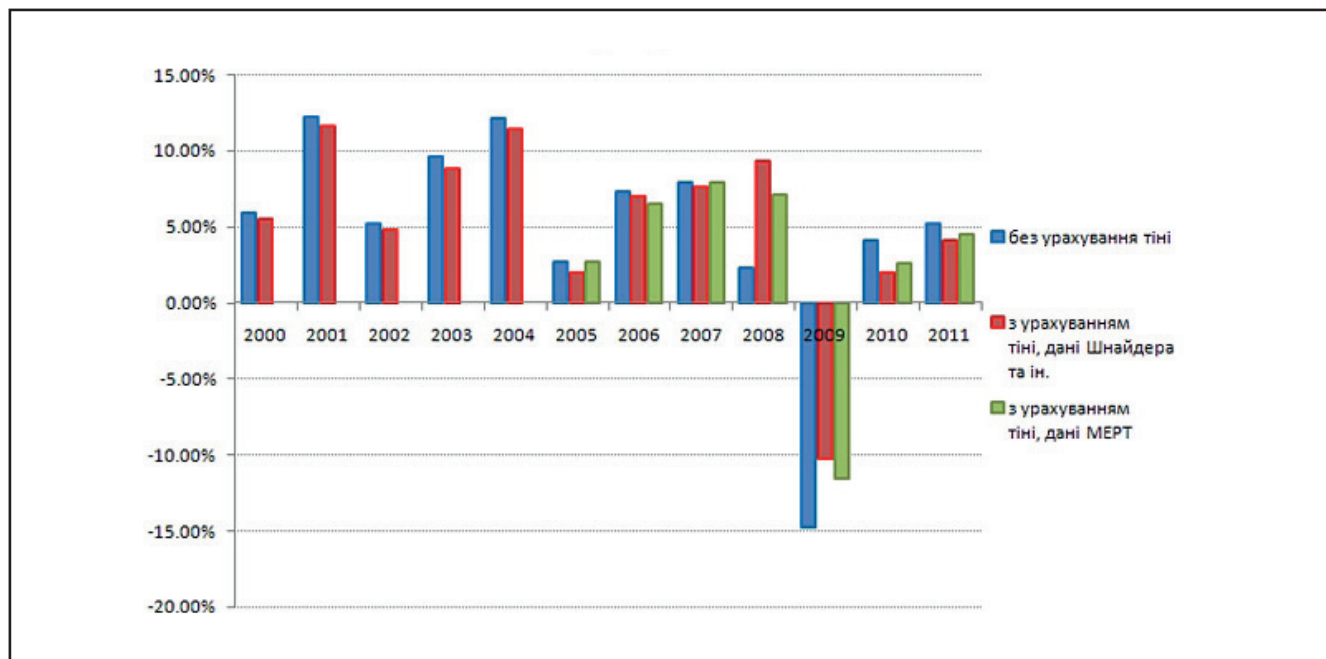


Рисунок 1. Динаміка реального ВВП України з урахуванням тіні та без її урахування

Джерело: складено автором на основі даних [6].

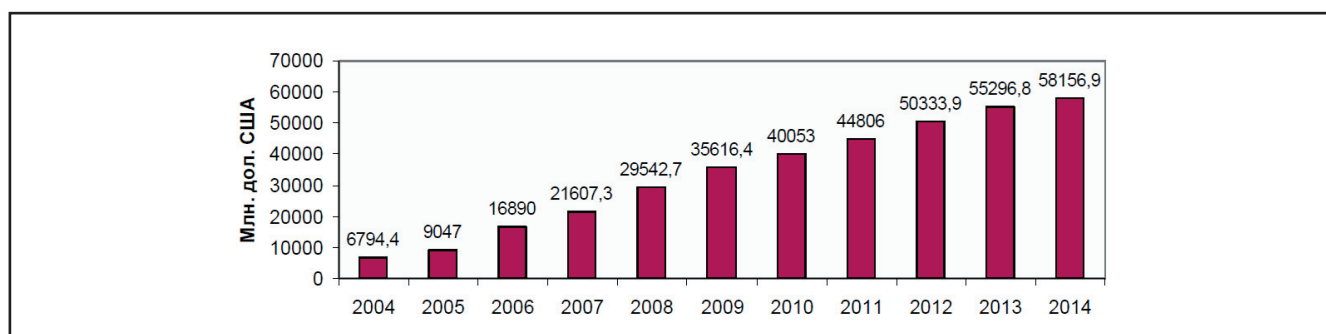


Рисунок 2. Динаміка прямих інвестицій в Україну на початок року підсумком, \$ млн.

Джерело: побудовано автором на основ [8].

лася політична сфера (86,05) України, а найменш – соціальна (60,06). Зростання значення вітчизняного індексу (+1,07 бала) багато в чому стало можливим завдяки істотному прогресу в питаннях інформаційних потоків і культурній подібності.

Крім того, про активну інтеграцію економіки України до світової спільноти свідчить і зростання показника прямих іноземних інвестицій в Україну, динаміка якого представлена на рис. 2.

За даними рис. 2 можна відмітити, що протягом аналізованого періоду (2006–2014) обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну регулярно та досить стрімко зростає, що свідчить про підвищення інтересу закордонних інвесторів до України.

Проте у 2015 році бачимо протилежну тенденцію, інвестиційний клімат України є несприятливим для заохочення іноземних інвесторів вкладати свої фінансові ресурси в національну економіку, зокрема через відсутність впровадження новітніх технологій, зменшення інвестицій в інноваційні проекти та відсутності підтримки малого бізнесу.

Нинішня світова фінансова криза показала, що навіть країни із сильними макроекономічними показниками і високим ступенем розвитку постраждали від фінансової кризи.

Своєю чергою, система забезпечення фінансової стабільності повинна включати в себе такі складові: моніторинг

та аналіз стану фінансово-кредитної системи і її макроекономічного середовища; оцінку фінансової стабільності; прийняття превентивних заходів з підтримки фінансової стабільності; прийняття оперативних заходів щодо забезпечення фінансової стабільності; прийняття заходів із вирішення фінансових криз і відновлення фінансової стабільності.

Висновки

Таким чином, глобалізація – це складний та багатограний процес закономірних якісних перетворень світової економіки, що відбуваються на основі усупільнення виробництва та поглиблення інтеграційних процесів у результаті безпрецедентного зростання і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, широкого розвитку новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо. Економіка України в умовах глобалізації залишається ресурсною базою для зарубіжних компаній, хоча й має великий ресурсний потенціал, який недостатньо використовує. В сучасних умовах підвищення нестабільності зовнішнього середовища важливо забезпечити ефективну систему дослідження та попередження кризових явищ, особливо тих, які стосуються сектора державних фінансів. Глобальна криза

наочно продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Без усунення структурних диспропорцій у галузевій структурі економічної системи та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансової системи найімовірнішим сценарієм розвитку України відбудеться уповільнення економічної динаміки та поглиблення дисбалансів фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Лук'янець О. Методичні засади забезпечення стійкості фінансової системи країни: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Лук'янець О.В.; Нац. банк України, Держ. ВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2014. – 20 с.
 2. Шемет Т. Интеграционные механизмы финансовой безопасности / Т. Шемет // Финансы и кредит. – №4. – 2013.
 3. Подкуйко М. Финансовая стабильность стран в условиях глобализации / М.С. Подкуйко // Финансовые исследования. – 2007. – №15. – С. 17–26.

4. Півняк Ю. Теорії й моделі фінансової стабільності: макроекономічний підхід / Ю.В. Півняк // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер: Економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 76–81.

5. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). – Київ. – 2014. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaeconom_kaukra_ni.pdf

6. Кухта П. Тінь в Україні: вплив на економіку [Електрон. ресурс] / П. Кухта // Регіональна економіка. – 2012. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html>

7. Schneider Friedrich Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2011/ShadEcon31.pdf>

8. Кадеєва І. Прямі іноземні інвестиції як фактор становлення інноваційної економіки в Україні / І.В. Кадеєва // Зб. наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Економіка. – 2014. – Вип. 14. – С. 193–199.

УДК 330.352.2

О.В. ГУК,

аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Сутність та концептуальні засади конкурентоспроможності країни в контексті сталого розвитку

У статті сталий розвиток розглядається як сукупність трьох компонентів – екологічної цілісності, екологічної ефективності економічної діяльності та соціальної справедливості при доступі до благ. Досягнення сталого розвитку досягається на основі узгодження екологічних, економічних та соціальних складових розвитку і оцінюється через груповий показник, який складається із суми індексів, що характеризують рівень соціального, екологічного та економічного процесів.

Ключові слова: економічна політика, конкурентоспроможність, сталий розвиток, інноваційні технології, державні програми, європейські стандарти, оцінка конкурентоспроможності, нестабільна політична ситуація.

О.В. ГУК,

аспірант, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Суть и концептуальные основы конкурентоспособности страны в контексте устойчивого развития

В статье устойчивое развитие рассматривается как совокупность трех компонентов – экологической целостности, экологической эффективности экономической деятельности и социальной справедливости при доступе к благам. Достижение устойчивого развития достигается на основе согласования экологических, экономических и социальных составляющих развития и оценивается через групповой показатель, который состоит из суммы индексов, характеризующих уровень социального, экологического и экономического процессов.

Ключевые слова: экономическая политика, конкурентоспособность, устойчивое развитие, инновационные технологии, государственные программы, европейские стандарты, оценка конкурентоспособности, нестабильная политическая ситуация.

O. GUK,

graduate student of Research economic institute Ministries of economic development of Ukraine

Essence and conceptual bases of competitiveness of the country in the context of a sustainable development

In article the sustainable development is considered as set of three components – ecological integrity, ecological efficiency of economic activity and social justice at access to the benefits. Achievement of a sustainable development is reached on the basis of coordination of ecological, economic and social components of development and estimated through a group indicator which consists of the sum of indexes which characterize the level of social, ecological and economic processes.

Keywords: economic policy, competitiveness, sustainable development, innovative technologies, state programs, European standards, competitiveness assessment, unstable political situation.

Постановка проблеми. Глибока криза української економіки обумовлена внутрішніми причинами, які виходять за межі фінансових проблем і супроводжуються економічним

спадом виробництва, зростанням безробіття, зниженням рівня життя широких верств населення. Для виходу з економічної кризи Україні слід, перш за все, підвищити конкурентоспро-

можність національної економіки. Проблема конкурентоспроможності національної економіки займає одне з визначальних місць у макроекономічній політиці розвинених країн світу. Насамперед це пов'язано з тим, що конкурентоспроможність можна вважати основною властивістю, яка має бути притаманна будь-якому економічному суб'єкту незалежно від національного або міжнародного рівня його функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед фундаментальних економічних досліджень фактично не існує праць, які хоча б частково не підіймали проблему національної конкурентоспроможності. Теоретичний генезис простежується від праць класиків А. Сміта, Т. Мальтуса, Д. Рікардо, Й. Шумпетера та інших до праць видатних економістів сучасності: Р. Барро, Г. Манківа, Д. Йоргенсена та багатьох інших.

Варто зазначити, що дослідженню проблем сталого розвитку, оцінці досягнень країн у цьому напрямі присвятили багато праць вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Б. Данилишин, М. Деркач, Л. Гринів, А. Шапар, О. Гранберг, Г. Дейлі, Г. Одум та багато інших. Проблема оцінки складових сталого розвитку активно досліджується і міжнародними організаціями, такими як ООН, Світовий банк, Всесвітній економічний форум, Всесвітній фонд дикої природи тощо.

Як відомо, у сучасних умовах економіка України перебуває в умовах кризового стану, який супроводжується зниженням рівня реального ВВП, значним рівнем безробіття населення, недовірою до вітчизняного виробника, наповненістю українських ринків збуту імпортованими товарами низької якості, що, безумовно, негативно впливає на конкурентоспроможність економіки України у міжнародному аспекті. Як орієнтир у вирішенні цих аспектів проблеми у значній мірі сприяє державне регулювання, а також прийнятий Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [1].

Тому **метою статті** є дослідження сутності сталого розвитку, конкурентоспроможності країни, визначивши її складові елементи, оцінити стан запровадження концепції сталого розвитку в Україні за допомогою аналізу значень показників, які характеризують досягнення країни за окремими елементами розвитку.

Врахування так званих сталих принципів дасть можливість поєднати інтереси різних політичних, соціальних, економічних та екологічних сил в суспільстві, налагодити взаємозв'язки між ними, створити цілісну систему сталого розвитку. Це своєю чергою створить необхідні умови для досягнення поставлених цілей і завдань сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Поняття «конкурентоспроможність» є центральним в оцінці позицій країн у світовому господарстві. Проте до теперішнього часу у вітчизняному та зарубіжному науковому співтоваристві не склалося стійкого системного уявлення про конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність країни на зовнішньому ринку являє собою комплексний механізм реалізації конкурентних переваг на основі ефективного використання наявних ресурсів з метою збільшення обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг на світовому ринку. Саме цей аспект економіки передбачає виробництво продукції, що відповідає запитам міжнародного ринку і конкретних споживачів. Ці товари повинні мати високу якість і відповідати рівню світових стандартів.

До теперішнього часу оптимальна модель конкурентоспроможності поки ще не розроблена. Очевидно, що глобалізація,

економічний і соціальний прогрес, стійкість і конкурентоспроможність розвиваються паралельно та чинять вагомий вплив один на одного. Конкурентоспроможність має ґрунтуватися на широкому базисі економіки та суспільства.

У сучасних умовах виникає необхідність у проведенні дослідження з розробки нової концепції «стійка конкурентоспроможність», або «конкурентоспроможність у контексті сталого розвитку» в умовах глобалізації, причому більша частина досліджень, спрямованих як на сталий розвиток, так і на конкурентоспроможність, повинні взаємодіяти. Такі додаткові дослідження приведуть до появи нових теоретичних моделей, що описують відносини між міжнародною глобалізацією, економічним зростанням, стійким розвитком, благополуччям і конкурентоспроможністю. Світова практика свідчить, що нова стратегія зайнятості та економічного зростання в розвинених країнах, які належним чином будуть зосереджені на ключових галузях національної економіки, спрямовані на вжиття заходів підвищення потенціалу цих країн для стійкого зростання та конкурентоспроможності. Тому з цього погляду актуальним стає питання розробки нової концепції «конкурентоспроможність у контексті сталого розвитку» і підвищується необхідність у виявленні взаємозв'язків між стійким розвитком і конкурентоспроможністю.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) пропонує під конкурентоспроможністю розуміти «здатність компаній, галузей, регіонів, нації чи наднаціональних регіонів, які під впливом міжнародної конкуренції одержують відносно високий коефіцієнт доходів і забезпечують рівень зайнятості на стійкій основі» [2]. За даними ОЕСР, конкурентоспроможність – це здатність країни виробляти товари та послуги за вільними і рівними ринковими умовами, які проходять випробування на міжнародному ринку і в той же час забезпечують довгострокове зростання рівня життя. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) визначає конкурентоспроможність як «набір інститутів, політики, а також фактори, які визначають рівень продуктивності країни. Рівень продуктивності, своєю чергою, встановлює стійкий рівень процвітання, що може бути забезпечений економікою» [3]. Іншими словами, під конкурентоспроможною економікою, як правило, необхідно розуміти здатність забезпечення більш високого рівня доходів для своїх громадян.

Конкурентоспроможність полягає не тільки в економічному зростанні або підвищенні економічних показників, тут слід брати до уваги розгляд деяких «м'яких факторів» конкурентоспроможності, таких як навколишнє середовище, якість життя, технології, знання тощо. Економічне зростання є не що інше, як сума зростання створеного в усіх галузях країни ВВП. Потенціал зростання по всій країні може бути підвищений за рахунок збільшення місцевої та регіональної конкурентоспроможності та створення більш сприятливого клімату для розвитку підприємництва, інновацій та інвестицій. Сумісність сталого розвитку та конкурентоспроможності залежить від таких технологічних змін, які сприяють зниженню викидів забруднюючих речовин, поліпшенню ефективності використання природних ресурсів, землі та водокористування. Дотримання екологічного виміру стає найважливішим при виборі та розповсюдженні технологій в рамках конкурентоспроможності. З цього погляду стає важливим обговорення питань еколого-технологічних інновацій в ре-

алізації конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів і політики сталого розвитку.

Стало очевидно, що економічне зростання, досягнуте за рахунок деградації навколишнього середовища, загрожує існуванню людини як біологічного виду, його фізичному і психологічному здоров'ю і, особливо, здоров'ю майбутніх поколінь. У цій ситуації у людини є єдиний вихід – знайти стійку рівновагу між економічним зростанням і збереженням сприятливого для неї середовища існування і вийти на траєкторію сталого розвитку. Більшість науковців сучасності глибоко переконані, що питання сталого розвитку повинні як ніколи стати головними питаннями сучасної економічної науки, оскільки реальне досягнення гідного життя, вирішення стратегічних проблем розвитку регіонів і зон, в тому числі і досягнення продовольчої безпеки країни, стає неможливим [4–6]. Без такого підходу тенденцію забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів можна завести в глухий кут, і на порядку денному рано чи пізно постане питання розробки теоретичних і методологічних основ забезпечення сталого розвитку всього господарського комплексу країни.

Сучасний розвиток світової економіки і особливо процеси глобалізації світового господарства, що посилили взаємозалежність економік, формування глобальних товарних і фінансових ринків призвели до посилення інтересу до проблеми підвищення міжнародної конкурентоспроможності в країнах, включених в ці процеси. Питання конкурентоспроможності на рівні економіки за ступенем актуальності виходять на перше місце серед питань національної значимості, оскільки тісно пов'язані з досягненням динамічного економічного розвитку країни та підвищенням рівня життя її населення.

Проблема визначення рівня конкурентоспроможності національної економіки та розробки заходів його підвищення особливо загострилася після того, як світова фінансова та економічна криза внесли фундаментальні зміни як в динаміку розвитку світової економіки, так і в економічний розвиток величезної кількості країн, у тому числі що належать до найбільших економік, що впливає своєю чергою на розвиток світової економіки. Зміни, які відбулися, відповідно зробили помітний вплив на рівень конкурентоспроможності багатьох країн світу, в результаті чого в рейтингах за даним показником відбулися істотні зміни. Крім цього, наслідки світової фінансової та економічної кризи викликали процес коригування методик розрахунку показника конкурентоспроможності, які, як виявилось, не враховували чинники, які впливають на здатність національної економіки виробляти конкурентні на світовому ринку товари і послуги, одночасно підвищуючи рівень добробуту своїх громадян. Деякі зміни, що враховують зазначені трансформації, вже були включені в опубліковані дослідження в наступні після кризи, однак слід очікувати, що надалі такі методики піддадуться набагато більш значимим змінам. У даний час важливі для більшості країн світу проблеми вивчення того, які економіки займають вершини рейтингу конкурентоспроможності в майбутньому і які шляхи підвищення конкурентоспроможності для окремої економіки будуть найбільш ефективними, вирішуються в мінливих умовах функціонування всієї світової економіки. Таким чином, кожна країна в ситуації, коли немає єдиної думки про те, яким шляхом піде майбутній світовий розвиток після закінчення фінансової

та економічної кризи, повинна виробити стратегію підвищення національної конкурентоспроможності в цьому невизначеному майбутньому. Відкласти вирішення даного питання на посткризовий час, коли проявляться основні тенденції в подальшому розвитку світової економіки, неможливо, оскільки проблема підвищення конкурентоспроможності значною мірою пов'язана з вирішенням найважливіших питань для розвитку будь-якої країни – стійким економічним і соціальним розвитком, досягненням високого рівня життя населення.

Кількісне визначення конкурентоспроможності на макrorівні пов'язане з кількістю продукції, що реалізується і визначається такими показниками, як величина частки країни на світових ринках продукції. Однак такого визначення недостатньо для сучасного повного розуміння конкурентоспроможності, де відправною точкою є розуміння джерела процвітання нації. Національні стандарти життя визначаються продуктивністю економіки, яка вимірюється вартістю вироблених товарів і послуг на одиницю національного людського капіталу, капіталу та природних ресурсів. Продуктивність залежить як від вартості національних товарів і послуг, що вимірюється в цінах, які встановлюються на відкритих міжнародних ринках, так і від ефективності, з якою вони можуть бути зроблені. Продуктивність також залежить від здатності економіки мобілізувати доступні людські ресурси. Продуктивність дозволяє нації підтримувати високий рівень заробітної плати, сильну валюту і привабливий рівень доходу на вкладений капітал, а отже і високий рівень життя.

Водночас зв'язок продуктивності та конкурентоспроможності враховується в багатьох визначеннях конкурентоспроможності, що наводяться відомими дослідниками і міжнародними організаціями. Хоча часто під продуктивністю в цих визначеннях розуміється можливість виробляти конкурентні товари. Наприклад, в ранніх роботах «Європейського форуму з розвитку менеджменту» промислова конкурентоспроможність визначалася як здатність підприємців сьогодні і в майбутньому виробляти і продавати на національному та світовому ринку товари, які за ціною і якістю більш привабливі, ніж в іноземних або національних конкурентів [8]. Разом із розвитком теорії міжнародної конкурентоспроможності визначення цього терміна помітно модифікувалися в напрямку ускладнення і розширення охоплення факторів, що впливають на конкурентоспроможність економіки.

Одне з найбільш змістовних визначень того періоду дає Міжнародний форум з розвитку менеджменту, що визначає конкурентоспроможність як галузь економічного знання, яка аналізує факти і політику, формує здатність нації створювати і підтримувати середовище, що витримує створення постійно зростаючої вартості на своїх підприємствах і зростаюче процвітання свого народу.

У сучасних умовах обмежити поняття міжнародної конкурентоспроможності тільки успіхом торговельних операцій країни на зовнішніх ринках або продуктивністю національних компаній неможливо, так само як, наприклад, обмежити все управління конкурентними перевагами економіки маніпуляціями з валютним курсом, хоча ці компоненти, безумовно, є важливими, що чинять вплив на рівень конкурентоспроможності окремої країни. На наш погляд, визначення міжнародної конкурентоспроможності має включати як комплекс

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

умов, так і цілі досягнення більш високого рівня національної конкурентоспроможності. Ґрунтуючись на тлумаченні конкурентоспроможності провідними експертами у цій галузі, таких як В. Андріанов [8], С.Ю. Хамініч [9], В.Г. Бодров [10], варто запропонувати таке формулювання визначення національної конкурентоспроможності: конкурентоспроможність – це набір факторів, інститутів і напрямків політики, що визначають рівень продуктивності в країні і дозволяють зберігати або підвищувати реальні доходи населення.

У досягненні високої конкурентоспроможності визначена національна ідея України, проте досі в економічній науці немає однозначного трактування і суворого визначення цього поняття, що ускладнює можливість її адекватної оцінки. Узагальнюючи розробки вітчизняних вчених, можна вважати, що конкурентоспроможність країни характеризує її положення на світовому ринку і відображає здатність вітчизняних економічних суб'єктів в умовах вільної сумлінної конкуренції продавати товари та послуги, що задовольняють вимоги світового ринку, реалізація яких підвищує суспільний добробут.

Серед найбільш поширених методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності країни виступають методики Світового банку [11], Всесвітнього економічного форуму [12].

Конкурентоспроможність країни розраховується за формулою:

$$K_n = I_n + I_e + I_z + I_\sigma + I_k + I_{\text{бан}} + I_\phi + I_{\text{фф}} = 100 \text{ балів} \quad (1)$$

$$100 \text{ балів} = 25 + 25 + 10 + 10 + 10 + 5 + 5 + 5 \text{ (табл. 1).}$$

Отже, оцінка конкурентоспроможності країни має вагомe значення у сучасних мінливих умовах. Існує значна кількість методик обчислення конкурентоспроможності національної економіки, проте найбільш ефективним є поєднання методик обчислення з урахуванням факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність держави в контексті сталого розвитку. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, що ігнорує екологічну небезпеку. Її формування здійснювалося внаслідок поступового усвідомлення суспільством природоохоронних, економічних і соціальних проблем, які впливають на стан природного середовища.

В Україні у світлі останніх подій актуальними є такі чинники конкурентоспроможності як зовнішня конкурентоспроможність, внутрішня конкурентоспроможність, конкурентоспроможність за ресурсами, конкурентоспроможність фінансової системи, конкурентоспроможність системи охорони здоров'я, конкурентоспроможність системи освіти, конкурентоспроможність науки. Сьогодні в Україні складна політична та еко-

Оцінка конкурентоспроможності країни

Показники	Складові елементи	Критерії оцінки	Примітки
1. Політичний ризик, (п)	Можливість неплатежів по поставкам продукції (надання послуг) Невиплати за позиками, фінансовими зобов'язаннями, дивідендах Неможливість репатріації вкладених капіталів	max = 25 балів	Чим менше ризик, тим вище рейтингова оцінка
2. Економічні перспективи, /е	Прогноз розвитку на даний рік Прогноз на наступний рік	max = 25 балів	
3. Зовнішня заборгованість, /з /з = A + (B x 10) – (C x 10)	Відношення сумарного боргу країни до ВВП, A Відношення боргу до суми експорту, B Сальдо платіжного балансу за поточними операціями до ВВП, C	max = 10 балів	Чим нижче чисельне значення за формулою, тим вище рейтинг
4. Борг у зв'язку з дефолтом або у зв'язку з реструктуризацією боргу, /б	Виконання (невиконання) фінансових зобов'язань або перенесення терміну сплати по всій заборгованості	max = 10 балів	Максимальний бал отримують країни, у яких не було платежів; 0 балів – у кого невиконання фінансових зобов'язань або перенесено термін
5. Кредитний рейтинг (рейтинг платоспроможності по кредитних боргах), /к		max = 10 балів	Максимум балів найбільш платоспроможним фірмам Оцінка за даними провідних рейтингових фірм світу (Moody's, Standard & Poor's, Fitch)
6. Доступ до банківських ресурсів, /бан	Відношення приватних, довгострокових, негарантованих позик до ВВП	max = 10 балів	Джерело оцінок Global Development Finance
7. Доступ до короткострокових фінансових ресурсів, /ф	Можливість отримання ресурсів на ринку капіталу без проблем. Можливість отримання ресурсів на ринку капіталу без проблем в 95% випадків. Доступ не складає особливих проблем. Доступ можливий залежно від ситуації на ринку капіталу. Доступ не виключається за певних умов. Доступ взагалі не можливий	max = 5 балів = 4 бали = 3 бали = 2 бали = 1 бал = 0 балів	
8. Доступ до форфейтингових послуг, /фф	Доступ не пов'язаний із ризиками	max = 5 балів	Джерела: Morgan Crenfell, Trade Finance, Standard Bank, відділення Mc Kinsy

номічна ситуація, яка змушує значні резерви витратити на військовий сектор та підвищення обороноздатності, але це в цілому не підвищує конкурентоспроможності національної економіки, тому слід якнайшвидше локалізувати збройні конфлікти і будувати економічну модель підвищення конкурентоспроможності економіки нашої держави. Все це спонукає до розробки моделей сталого розвитку національної економіки, що сприятиме тільки підвищенню конкурентоспроможності держави на світовому рівні. На сучасному етапі Україна здійснила визначальний крок на шляху до свого успіху, а саме обрало вектор економічного розвитку держави в бік євроінтеграції. Революція гідності та боротьба за свободу України створили нову українську ідею – ідею гідності, свободи і майбутнього. Наша країна переходить у нову епоху історії і отримує унікальний шанс побудувати нову Україну. Прийнята державна Стратегія сталого розвитку держави якраз і визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов нового становлення та розвитку України. Європейські стандарти змушують економіку України розвиватися на основі моделі сталого розвитку, і тільки такий шлях сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України на світовій арені.

Висновки

На основі викладеного вище можна сформулювати такі висновки.

1. Для забезпечення сталого розвитку держави, потрібно проведення структурних реформ та, як наслідок – буде підвищено стандарти життя. Але для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності.

2. Потрібно оптимізувати внутрішнє середовище, а саме: наростити виробничий потенціал в середині країни, здійснити імпортозаміщення, протекціоністські заходи, зменшити податкове навантаження, підвищити якості вітчизняної продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам, що призведе в свою чергу до збільшення ВВП та збалансуванню державного бюджету.

3. Для забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності Україна має стати державою, що здатна захистити свої кордони та забезпечити мир не тільки на своїй території, а й у європейському регіоні. Основну увагу тут потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, безпечному стану довкілля, ефективному використанню наявних ресурсів, розробці моделі економіки на основі сталого розвитку.

4. Окремий акцент – на податкову реформу. Створити просту, економічно справедливою, з мінімальними затрата-

ми часу на розрахунок і сплату податків, що, своєю чергою, створило б необхідні умови для сталого розвитку національної економіки та забезпечило б достатнє наповнення держбюджету і місцевих бюджетів.

5. Для забезпечення сталого розвитку національного господарства, потрібна ефективна програма енергозалежності, головним завданням якої повинно бути: енергетична безпека і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання, споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій.

6. На сьогодні, виходячи з аналізу передумов конкурентоспроможності вітчизняної економіки, головною завадою є нестабільна політична ситуація, що значно загострилась у сучасних складних умовах, а також значна сума зовнішньої заборгованості, що, безумовно, тільки знижує загальний рівень конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України №5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
2. Competitive Cities: A New Entrepreneurial Paradigm in Spatial Development. OECD Territorial Review, 2007
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition [Electronic resource]. – World Economic Forum. – Mode of acces: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014–15.pdf
4. Полунеев Ю. Конкурентоспроможність країни як національна ідея / Ю. Полунеев // Дзеркало тижня. – 2005. – №10(538).
5. Гончарук Т.І. Конкурентоспроможність національної економіки: критерії визначення та динаміка розвитку / Т.І. Гончарук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – 2004. – Т. 10.
6. Брижань І.А. Умови та чинники переходу України до моделі сталого розвитку / І.А. Брижань // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад.. – 2013. – №1. – С. 128–133. – Бібліогр.: 14 назв. – укр.
7. Rapport sur la competitivite industrielle internationale // European Management Forum, Paris, France. – 1984. – 536 p.
8. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Экономист. – 1997. – №10. – С. 37–47.
9. Хамінч С.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми / С.Ю. Хамінч // Актуал. проблеми економіки. – 2007. – №4. – С. 20–26. – Бібліогр.: 13 назв. – укр.
10. Бодров В. Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В. Г. Бодров // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 67–74. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2007_9_9.pdf
11. IMF Rapport sur la competitivite industrielle internationale. Paris, 2004.
12. The Global Competitiveness Report 2008–2009 // www.weforum.org/documents/GCRO809/index.html

Н.М. УДОД,
старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Особливості торговельної діяльності міжнародних компаній

У статті проаналізовано вплив торговельної діяльності міжнародних компаній на розвиток міжнародної торгівлі. Визначено специфічні особливості та складності в управлінні торговельно-збутовою діяльністю компаній в умовах глобалізації міжнародних товарних ринків та запропоновано технології їх вирішення.

Ключові слова: лібералізація торгівлі; міжнародні інтегровані системи виробництва, торгівлі та збуту; міжнародні компанії; торговельна та збутова діяльність ТНК; транснаціоналізація.

Н.Н. УДОД,
старший преподаватель кафедры международного менеджмента и маркетинга,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Особенности торговой деятельности международных компаний

В статье проанализировано влияние торговой деятельности международных компаний на развитие международной торговли. Определены специфические особенности и сложности в управлении торгово-сбытовой деятельностью компаний в условиях глобализации международных товарных рынков и предложены технологии их решения.

Ключевые слова: либерализация торговли; международные интегрированные системы производства, торговли и сбыта; международные компании; торговая и сбытовая деятельность ТНК; транснационализация.

N. UDOD,
p. lecturer of International Management and Marketing,
Ukrainian State University of Finance and International Trade

Features the trading activity of international companies

The article analyzes the impact of trade and marketing activities of international companies in the development of international trade. Are examined the features and complexity in managing trade and marketing activities of companies in the context of globalization of international commodity markets, the proposed technologies for their elimination.

Keywords: trade liberalization; international integrated systems of production, trade and marketing; international companies; trading and sales activities of TNCs; transnationalization.

Постановка проблеми. Посилення впливу транснаціональних корпорацій на розвиток міжнародної торгівлі, тобто її транснаціоналізація – одна з найбільш значущих тенденцій, що сформувалися і найбільш чітко проявилися в ХХ столітті. Транснаціоналізація змінює колишню схему виробництва товарів та їх реалізації за кордоном, при якій виробництво товарів зосереджувалося переважно в межах однієї країни, а потім частина продукції реалізовувалася в інших країнах, де, очевидно, конкурували між собою насамперед «мононаціональні» товари, вироблені в окремій країні і імпортовані з неї ж. Нині подібна практика, принаймні, щодо технологічно складної продукції, йде в минуле, поступаючись місцем конкуренції великих інтегрованих міжнародних систем виробництва, торгівлі і збуту, заснованих на прямих іноземних інвестиціях і інноваціях ТНК, що нерідко об'єднують свої зусилля за різними напрямками діяльності. Подібна ситуація вимагає формування та реалізації нових підходів до ефективного управління торговельно-збутовою діяльністю міжнародних компаній, які б дозволили їм знижувати вартість зростання та всеохоплюючої експансії та задовольняли б інтереси всіх учасників торговельно-збутового процесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика управління міжнародними компаніями та їх роль в розвитку міжнародної торгівлі вже довгий час знаходяться в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, дослідників, зокрема проблеми впливу транснаціоналізації на розвиток та стан міжнародної торгівлі висвітлюються працях вітчизняних дослідників: Д.Г. Лукашенка, О.Є. Литвин, В.П. Онищенко, А.М. Поручника, В.В. Сіденка, В.І. Чужико-

ва, Т.М. Циганкової. Питання зміни умов та форм здійснення торговельно-збутових операцій міжнародними компаніями висвітлюються в роботах В.Г. Андрійчука, І.В. Бураковського, О.А. Гащицького, І.Ю. Гужви, В.О. Шевчука та інших. Однак специфічність та наростаюча актуальність цих питань змушує продовжувати дослідження в даному напрямі.

Мета статі полягає в аналізі торговельної діяльності міжнародних компаній та визначенні змін в стратегії її зростання.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні світ опинився на порозі нового економічного переділу, де головними гравцями вже являються не держави, і навіть не блоки країн, а провідні транснаціональні компанії (ТНК). Транснаціональні корпорації активно беруть участь в усіх глобальних процесах, що відбуваються в світі і нарівні з промислово розвиненими країнами, здійснюють визначальний вплив на розвиток політичної, економічної, фінансово-інвестиційної, інформаційної, науково-технічної, військової, технологічної та екологічної сфер світового господарства. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва і капіталу, приватизації, актуальність стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку, де вони ведуть гостру боротьбу за нові ринки, технології та надприбутки. Протягом декількох років їхнє число збільшилося приблизно на 50%. Якщо в середині 90-х років ХХ ст. діяли близько 40 тис. корпорацій, які мали більше 250 тис. закордонних філій, а обсяг їхнього продажу (близько \$7 млрд.) уже тоді перевищував обсяг продажів у рамках традиційних торговельних угод, то нині у світі функціонують більше 95 тис. ТНК і близько 930 тис. їх закордонних філій

[1]. Сто найбільших ТНК за розміром закордонних активів володіють у своїх іноземних філіях активами на суму в \$1,8 трлн., контролюючи, за оцінками, п'яту частину глобальних зарубіжних активів. Місцем базування найбільших ТНК є, як правило, розвинені країни. У Європейському Союзі, США та Японії базується 87 зі ста найбільших ТНК, і на них припадає 88% закордонних активів цих компаній. У США на п'ять найбільших ТНК припадає п'ята частина всіх іноземних інвестицій країни, при цьому частка двадцяти п'яти ТНК становить 50%. У країнах, що розвиваються, основним місцем базування ТНК є Китай, Республіка Корея, Гонконг, Мексика, Бразилія, ПАР. Збільшення присутності ТНК на ринках цих країн є очевидною, враховуючи тенденцію до збільшення частки країн, що розвиваються, та країн СНД у світовому експорті, що в 2012 році досягла 45%, а розвинутих країн – скоротилася до 55%. А ще в 1990 році ці цифри становили 28% і 72%, в 2000 році – 34 і 66% [2, с. 6].

ТНК контролюють більшість світових товарних ринків, зберігаючи майже монополні позиції на ринках сировини та високотехнологічних послуг. На їхню частку припадає 60% зовнішньої торгівлі (в тому числі третина світового експорту), 4/5 ринку патентів і ліцензій, загальний обсяг їхніх продажів становить майже \$6 трлн. При цьому характерними рисами діяльності ТНК на глобальних товарних ринках є: переважно експортна діяльність, міжгалузевий характер діяльності, складні альянсові форми і складність організаційної структури, внутрішня закритість, ефективна збутова політика.

Звичайно ж домінуюча роль належить великим і найбільшим ТНК: 500 найбільших зосереджують більше 1/4 загальносвітового виробництва товарів і послуг, 1/3 експорту промислової продукції і 3/4 торгівлі технологіями і управлінськими послугами. Їхні центри розташовані у США, Японії, Німеччині, Франції, Великій Британії та в інших країнах. Особливо помітний вплив ТНК на структуру економік країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. В країнах, що розвиваються, продається вже приблизно третина продукції найбільших європейських фірм; у великих американських корпораціях частка цих ринків досягла приблизно 20% [3, с. 28], адже саме вони є провідниками науково-технічного прогресу та структурних змін у контексті критеріїв глобальної економіки. Відповідно до висновків опитування, проведеного в 2013 році експертами міжнародної консалтингової фірми BCG серед більш ніж 150 топ-менеджерів найбільших ТНК широкого спектру галузей промисловості і послуг, 78% з них планували нарощування своєї частки на ринках, що розвиваються, в осяжній перспективі. При цьому 83% опитаних відносило до головних або найважливіших пріоритетів свого розвитку в п'ятирічній перспективі ринок Китаю, 57% – Індії та Бразилії, 46% – країни Південно-Східної Азії, 42% – Росію [4, с. 6].

Під контролем міжнародних корпорацій знаходиться 90% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту, залізної руди, 85% – ринку міді та бокситів, 80% – ринку чаю та олова, 75% – сирової нафти, натурального каучуку та бананів. Половина експортних операцій США здійснюється американськими та іноземними ТНК, у Великій Британії цей показник становить 80%, а в Сінгапурі – 90%.

Характер міжнародної діяльності ТНК накладає істотний відбиток на розвиток міжнародного товарообміну, оскільки

ТНК контролюють більше половини світової торгівлі і перетворили понад третину міжнародного товарообміну на внутрішньокорпоративні поставки неторгового характеру. Це означає, що ТНК одержали можливість здійснювати регулюючий вплив на міжнародну торгівлю в цілому, переносючи на неї застосовувані ними форми і методи. Зміна форм і методів здійснення торговельної діяльності ТНК на світовому ринку відбиває пошук ними шляхів вирішення економічних проблем в умовах посиленої конкурентної боротьби. Нові організаційні форми та бізнес-моделі стануть найбільш дієвим методом адаптації до змін, зброєю у глобальній конкурентній боротьбі, і саме з ними пов'язуються грандіозні корпоративні досягнення останніх десятиліть [3, с. 20]. Створення закордонних дочірніх торгово-збутових компаній стало важливою організаційною формою сприяння встановленню панування ТНК на ринках багатьох країн. Це досягається шляхом організації виробничими дочірніми компаніями власної системи збуту, орієнтованої як на реалізацію продукції на внутрішньому ринку країни перебування, так і на здійснення операцій з експорту товарів у треті країни та забезпечення їх технічного обслуговування. Приблизно дві третини продукції, виробленої за кордоном дочірніми компаніями американських ТНК, реалізується у третій країнах через власні канали збуту. Особливо висока частка продажів на внутрішньому ринку країни перебування у дочірніх компаній американських ТНК, розташованих у Німеччині (80%), Франції (80%), Австралії та Нової Зеландії (90%), Японії (85%) [5, с. 34]. В інших розвинених країнах вона становить у середньому 75%. Таке співвідношення відображає той факт, що закордонні підприємства американських ТНК зосереджені в розвинених країнах переважно в галузях обробної промисловості. Продукція обробних галузей промисловості реалізується дочірніми компаніями в основному на ринках країн їх перебування, а також експортується в треті країни і лише в дуже невеликих кількостях поставляється підприємствам материнської компанії в США (в основному у вигляді компонентів).

Підвищення ролі закордонних виробничих дочірніх компаній у міжнародній діяльності американських ТНК, а також компаній західноєвропейських країн відбиває ті якісні зміни, які відбуваються в самому процесі транснаціоналізації, що вимагає пристосування існуючих форм до нових умов. З цим безпосередньо пов'язана зміна функцій, виконуваних збутовими компаніями, роль яких у сучасних умовах істотно змінюється. Вони перетворюються по своїй суті в посередницькі організації по збуту продукції материнської компанії на іноземному ринку.

Важливо підкреслити, що оскільки ТНК організують свої збутові та виробничі дочірні компанії на ринках інших країн, то вже самі ці компанії виступають як контрагенти на ринку. Ця обставина має принципово важливе значення, оскільки відображає зміни в характері взаємовідносин між виробником і кінцевим споживачем. Суть цих змін зводиться до того, що закордонні збутові та виробничі дочірні компанії ТНК, що становлять елемент її власності, вступають в безпосередні контакти з кінцевим споживачем, як промисловим, так і роздрібним, на ринку країни місцезнаходження і на ринках інших країн. Це означає, що не тільки зростає роль прямих комерційних операцій ТНК, а й змінюється їх характер.

Лібералізація інвестиційних та зовнішньоекономічних режимів супроводжується не лише збільшення числа ТНК та їх філій на ринках країн світу, а й зростанням їх активності, яка призводить до того, що більша частина ринків втрачає свій національний характер, стаючи регіональними і глобальними. Сучасні ТНК на додаток до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, відповідну йому міжнародну сферу послуг і міжнародну фінансову сферу, спонукаючи до перетворення переважно локальних (міжкраїнових, регіональних) міжнародних економічних відносин у глобальні, та поряд з цим забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції, ефективності виробництва, вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. У багатьох галузях ТНК використовують переваги розширення ринків для оптимізації своєї діяльності, домагаючись зростання ефективності виробництва та економії на ефекті масштабів. Ці компанії першою чергою намагаються використовувати досягнення технічного прогресу у сферах транспорту і передачі інформації, саме вони володіють у цих сферах найсучаснішими засобами, мають небачені можливості пізнання глобальних ринків знань, факторів виробництва, збуту. Економічний вигравш, якого вдається досягти ТНК завдяки інтеграції в міжнародне виробництво та торгівлю, дозволяє їм підвищувати свою конкурентоспроможність, що веде до зростання економічної концентрації та впливу ТНК в міжнародних економічних відносинах.

Сучасна міжнародна торгівля, з одного боку, все більше виступає як складова частина міжнародних інтегрованих систем виробництва, торгівлі та збуту, постачання та НДДКР ТНК, в якій переплітаються інвестиційні та товарні потоки, складаються різноманітні зв'язки в передвиробничій, виробничій та післявиробничій сферах. З іншого боку, вона виявляється одночасно як наслідком, так і стимулом цих зв'язків, а її галузеві та географічні товаропотоки – результатом самої організації сучасного глобалізованого виробництва усередині ТНК. Спостерігається одночасна дія двох прямо протилежних, але взаємопов'язаних процесів: зростання зарубіжного виробництва ТНК частково заміщає експорт у відповідні зарубіжні країни, але разом з тим діяльність зарубіжних підрозділів компанії стимулює її зовнішньоторговельні потоки як по лінії внутрішньокорпоративних зв'язків, так і за іншими напрямками. У результаті дії цих процесів вагома частина міжнародної торгівлі проходить по різних каналах ТНК: як усередині однієї і тієї ж корпорації, насамперед між її закордонними підрозділами, так і між різними ТНК або між ТНК та іншими компаніями різних країн [5, с. 35].

При цьому діяльність ТНК стала основою виникнення характерних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, серед яких:

1. Зростання обсягу внутрішньокорпоративної торгівлі, тобто торгівлі між різними підрозділами однієї і тієї ж ТНК, розташованими в різних країнах. Близько 30% міжнародної торгівлі складається з внутрішньокорпоративних потоків ТНК. Ними створена специфічна форма переведення капіталів за допомогою трансфертних цін (спеціально занижених або завищених), що встановлюються самими ТНК при поставках товарів та наданні послуг своїм дочірнім компаніям і філіям в рамках внутрішньокорпоративної торгівлі.

2. Зростання тісного зв'язку між торговельною діяльністю і прямими іноземними інвестиціями ТНК. Необхідно відзначити, що капітал, інвестований корпораціями в економіку приймаючих держав, стає складовою частиною їх відтворювального процесу. Так, частка підприємств, контрольованих іноземним капіталом, у загальному обсязі виробництва обробної промисловості Австралії, Бельгії, Ірландії та Канади перевищує 33%, у провідних західноєвропейських країнах – 21–28%, у США – більше 10%. Ще більшу роль іноземний капітал у формі прямих інвестицій відіграє в економіці країн, що розвиваються, де на частку компаній з іноземною участю припадає до 40% промислового виробництва, а в ряді держав дочірні структури та філії ТНК випускають 50–60% виробленої продукції [6, с. 4].

3. Посилення міжнародної конкуренції, важливим фактором якої в останні десятиліття виступає лібералізація зовнішньоторговельних та інвестиційних режимів у контексті досягнутих багатосторонніх домовленостей, насамперед у рамках СОТ, що має величезний вплив на розвиток міжнародної торгівлі і стан окремих національних ринків. Продукція багатьох національних підприємств окремих країн може виявитися неконкурентоспроможною, що позначиться на окремих галузях промисловості, може призвести до скорочення або призупинення деяких виробництв, що в свою чергу, спричинить скорочення доходів бюджету, втрату робочих місць, зростання соціальної напруженості [7, с. 33].

Відкриття національних ринків для іноземних компаній, серед яких значне місце належить ТНК, змушує їх раціоналізувати свою структуру і виробництво, удосконалювати управлінські стратегії та планування в цілому, активніше використовувати передові технології. В рамках реалізації своєї торговельно-збутової політики міжнародні компанії ставлять перед собою і вирішують ряд завдань, серед яких до числа найбільш важливих з них відносяться:

1. Організація забезпечення виконання компанією зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами, структурними підрозділами, покупцями.

2. Управління торговельно-технологічним та торговельно-збутовим потенціалом, як підсистемою ринкового потенціалу підприємства, що дає змогу підприємству сформувати пропозиції конкретного продукту у визначеному обсязі та за визначеною ціною забезпечує доведення товару до споживача за рахунок створення каналів розподілу, розробки та оптимізації методів товаропросування і створенням об'єктів по реалізації товару та отримання нової вартості компанії [8, с. 37], підвищення його технічного, технологічного рівня. При цьому складовими частинами підсистеми торгово-збутового потенціалу є засоби комерціалізації:

- засоби збуту, що включають канали просування товару компанії до споживача;

- засоби товаропросування, зокрема транспортна, навантажувальна, складська інфраструктура;

- інформаційна система, що забезпечує управління рухом матеріальних потоків;

- система реалізації товарів: фірмова, оптова, роздрібна, мережева, електронна.

3. Формування умов найбільш повного задоволення запитів покупців на товари / послуги в рамках обраного сегменту міжнародного ринку. Реалізація цього завдання відбувається

ся шляхом пошуку компанією своєї ринкової ніші, виявлення основних параметрів попиту, формування ефективної асортиментної політики.

4. Пошук та освоєння нових форм здійснення зовнішньоторговельних операцій, які в умовах посилення конкуренції в міжнародному масштабі здатні показати свою ефективність та відповідатимуть торговельно-збутовим можливостям компанії.

5. Максимізація прибутку від здійснення торговельно-збутової діяльності, шляхом оптимізації торговельно-технологічного процесу та забезпечення економічності його здійснення, ефективного управління активами, цілеспрямованої цінової політики.

Таким чином, факторами обмеженості торговельно-збутового потенціалу міжнародної компанії є, зокрема, обмеженість фінансових ресурсів, підприємницьких та управлінських навичок, професійних знань і кваліфікованого персоналу, а також перешкоди, пов'язані з маркетингом, продукцією і ціновими бар'єрами, в тому числі, недостатня конкурентоспроможність цін і труднощі з дотриманням встановлених до продукції стандартів і вимог, а також перешкоди, пов'язані з логістикою, включаючи доступ до інформаційно-комунікаційних технологій. І якщо ще нещодавно, аналізуючи ефективність товарно-збутової політики компаній, увага акцентувалася на окремих її складових в рамках одного підприємства, або територіально-виробничого об'єднання, то сьогодні мова йде про управління великими інтегрованими міжнародними систем виробництва і збуту, де визначається ефективність не окремо взятого підприємства або кластера, а всієї системи. По суті, такі інтегровані виробничо-збутові системи являють собою форму регулювання відносин взаємної залежності компаній-учасників виробничого, збутового процесів, який, «з одного боку, відмінний від внутрішньофірмового (ієрархічного), регулювання, а з іншого – від ринкової координації як відповідної реакції на механізми ринку» [9, с. 11].

Подолання бар'єрів на шляху досягнення найкращих результатів в управлінні торговельно-збутовою діяльністю міжнародним компаніям вдається завдяки вміло побудованій системі управління, яка повинна сприяти:

- позиціонуванню, що вирізняє компанію з-поміж конкурентів, її товар – з-поміж аналогічних товарів на ринку, та формує стійкий образ та асоціативний ряд в свідомості партнерів, споживачі і навіть конкурентів;
- інноваційності, тобто здатності до впровадження інновацій не тільки в виробничий процес чи збут, а й в управлінні людським капіталом, запасами, обслуговуванні, маркетингу та інше;
- інтеграції, що досягається шляхом налагодженої взаємодії між партнерами, структурними підрозділами, іншими учасниками торговельно-збутових операцій з метою підвищення ефективності ключових бізнес процесів;
- гнучкості, тобто здатності швидко реагувати на зміни і вчасно вносити відповідні корективи;
- ефективності, тобто забезпечувати синергетичний ефект маркетингової і управлінської діяльності;
- вимірюваності – можливості визначення рівня досягнень компанії та оцінки її потенціалу для подальшого вдосконалення.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що в умовах глобалізації світової економіки відбувається посилення активності транснаціональних компаній, що сприяє формуванню нової якості міжнародної торгівлі. ТНК як провідні суб'єкти сучасної світової економіки, з одного боку, своєю діяльністю спонукають до виникнення новітніх тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, а з іншого боку, змушені самостійно шукати та впроваджувати нові методи управління і нові форми організації діяльності, що дозволятим їм втримувати конкурентні переваги в глобальному масштабі. Успішно конкурувати на міжнародному ринку зможе лише та компанія, яка здатна і вміє адаптуватися до його змін, використовує можливості еластичного формування виробничих, торговельних, збутових процесів. При цьому головним фактором досягнення конкурентної переваги є створення такої системи управління торговельно-збутовою діяльністю компанії, яка б дала можливість оперативного реагувати на потреби ринку з найменшими витратами, але з високим рівнем якості, досягати синергетичного ефекту від поєднання матеріальних та нематеріальних ресурсів, ефективного управління процесом збалансування множини локальних цінностей і цілей задля досягнення інтегрального ефекту.

Список використаних джерел

1. UNCTAD World Investment Report 2014. [Electronic resource]. – Available from: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
2. Гащицький О.А., Онищенко В.П. Механізм визначення оптимального національного митного тарифу в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / О.А. Гащицький, В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №1 – С. 4–14.
3. Онищенко В.П. Сучасні організаційні форми та моделі міжнародного бізнесу / В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №3 (80). – С. 20–31.
4. Березной А. ТНК на развивающихся рынках: в поисках успешной бизнес-модели / А. Березной // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №10. – С. 5–17.
5. Кокушкина И.В., Подоба З.В. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации / И.В. Кокушкина, З.В. Подоба // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №3. – С. 33–38.
6. Сарисвили Г.Н. Регулирование деятельности ТНК в мировой экономике / Г.Н. Сарисвили // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – №12. – С. 3–6.
7. Гащицький О.А. Оцінка ефективності митної політики України в умовах вступу України до СОТ / О.А. Гащицький // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №1. – С. 25–30.
8. Бронникова Т.С., Котрин В.В. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия / Т.С. Бронникова, В.В. Котрин: монография. – Королев, ФТА. – 2012. – 134 с.
9. Масленникова И.Л. Причины возникновения и типы межфирменных сетевых структур / И.Л. Масленникова // Молодежный научно-технический вестник. Электронный журнал. – 2012. – №3. – С. 11–16.

Концептуальні основи управління соціальними ризиками

Стаття присвячена формуванню інструментарію управління соціальними ризиками. Зазначається, що управління соціальними ризиками передбачає набір послідовних інструментів ідентифікації, аналізу ризиків та прийняття рішень, які передбачають максималізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

Ключові слова: соціальні ризики, невизначеність, управління, аналіз, моніторинг.

Концептуальные основы управления социальными рисками

Статья посвящена формированию инструментария управления социальными рисками. Отмечается, что управление социальными рисками предусматривает комплекс чередующихся инструментов идентификации, анализа рисков и принятия решений, которые предусматривают максимализацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий.

Ключевые слова: социальные риски, неопределенность, управление, анализ, мониторинг.

Conceptual foundations of social risks management

The article is devoted to the formation of the social risk management instrumentation. It has been noted that the social risk management involves a set of consistent tools of identification, risk analysis and decision-making that involve the maximization of positive and the minimization of negative consequences of the occurrence of risk events. Additional resource in the social risk management can be creation of organizational and managerial mechanisms aimed at the social protection of social interests of a person or society. The author distinguishes the three possible directions of managerial influence, aimed at reducing the negative social consequences of risks' actualization: management by acting on the causes of risks; management through the influence on cause-effect relationships; the combination of the first two directions.

The basic methodological principle of the risk management is the necessity to ensure the appropriateness of the negative effects and the degree of probability of the events' occurrence through the analysis and assessment in the relevant units of measurement.

It has been noted that in the conditions of the transitive type of social and economic development of Ukraine, risk management policy should be based on the following principles: prevention and inclusion; integration; reflection. To minimize the social risks, the base of the appropriate managerial approaches should be the mechanisms according to which the social risks are considered as sophisticated multifaceted objective-subjective phenomena that are characterized by the uncertainty, ambiguity and multifactor. It is extremely important that the analysis of the social risks should involve both the consideration of a particular type of risk itself, and the environment in which it is implemented, including the subjective perception by population.

In the process of development of the mechanisms of the social risks minimizing it is proposed to consider the following key areas of the social policy: income, labour market, health care, family support, education, migration policy. For each of these areas it is necessary to elaborate the appropriate recommendations. The idea is that for each recommendation, the mechanisms to minimize risks, perception of them and the environmental influence on the possibility of their implementation may differ significantly.

In the system of the social risks management and, therefore, in the approaches to solving the problem of their minimization, the availability of accurate and the most complete information plays a key role. Based on the results of the analysis, the underdevelopment of the domestic information system, which often results in distortion of the social and economic indices that serve as the basis for the social risks' analysis, has been noted.

The necessity to develop a simplified technique of rapid assessment of the social risks, which must precede their systemic and multidimensional analysis, has been proved.

Keywords: social risks, uncertainty, management, analysis, monitoring.

Постановка проблеми. Поняття «управління» зазвичай використовується в описовому та нормативному значеннях. З одного боку, через застосування управлінської термінології можна адекватно описати процес регулювання значного масиву ризиків. Водночас рішення щодо ризику може бути зрозумілим лише як результат складних взаємодій між зацікавленими сторонами. Наведена управлінська концепція надає можливості щодо більш глибокого пізнання ризиків, а також пояснення суспільної динаміки їх актуалізації.

Необхідність розробки та впровадження дієвих заходів державної політики, спрямованих на управління соціальними ризиками, зумовлена насамперед тим, що [1]:

– по-перше, занадто високий ступінь ризиків підвищує почуття небезпеки, незахищеності людей, тим самим знижуючи якість життя;

– по-друге, заходи зі зменшення впливу та подолання наслідків непередбачених (або передбачених, але недооцінених) подій можуть мати занадто високу ціну для суспільства.

пільства і, відповідно, бути неефективними із соціально-го погляду.

Потреба управління ризиками зумовлена також тим, що відповідні практики регулювання не завжди враховують їх поточні характеристики. На сьогодні цілком очевидним є той факт, що характер більшості ризиків є комплексним, а тому процес їх мінімізації вимагає координації діяльності та довіри між різними зацікавленими сторонами, які мають різні інтереси й уявлення щодо соціальних ризиків.

У теперішній час на тлі недостатньо ефективного прогнозування соціальних ризиків та мінімізації їх впливу в ряді, навіть розвинених країн, спостерігається зниження довіри суспільства до здатності експертного середовища, політиків і урядовців оперувати ризиками. Це супроводжується зростаючим попитом на участь громадськості та бізнесу у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо дієвої соціально-економічної політики. Відповідно, виникають умови для формування міжсекторального партнерства, як організованої, взаємовигідної, збалансованої та рівноправної взаємодії трьох суспільних секторів – державного, громадського та бізнес-сектору [2, с. 32].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В концептуальних основах управління ризик вивчається як окрема наукова категорія та необхідний елемент управлінського рішення: ризик – це ситуаційна властивість, пов'язана з управлінською діяльністю, прийняттям рішення та можливими негативними його наслідками. Сутність управління ризиками полягає в максималізації набору обставин, які підлягають контролю, а також у мінімізації параметрів, причинно-наслідковий зв'язок між якими є неявним і контролювати їх неможливо [3]. Управління ризиком включає три взаємоузгоджені структурно-функціональні аспекти у вигляді своєрідної системи [4]:

- ризик як небезпека чи загроза (ризик пов'язується з небезпекою – природною чи створеною людиною);
- ризик як невизначеність (джерелом невизначеності виступає недосконалість знання або ж випадковість, яку передбачити неможливо);
- ризик як стимул (ризик передбачає використання методів максималізації виграшу за одночасної мінімізації втрат).

Аналізуючи ситуацію прийняття рішень за умов невизначеності, необхідно розрізнати невизначеність, яка виникає

внаслідок недостатності знання щодо можливого стану середовища, а також невизначеність у понятійному апараті (відсутність очевидного критерію для оцінки стану об'єкта). Ці два види невизначеності є співставними, оскільки їх формальні ймовірнісні параметри можуть розглядатися як компонент-векторний критерій стану об'єкта. Зазвичай вони розглядаються окремо: перший – у межах теорії ймовірності, другий – теорії багатокритеріальної оптимізації.

Досліджуючи роль випадковості, ризику у формуванні та функціонуванні системи державного управління, Е. Тоффлер [5] зазначив, що влада обумовлена розривами в ланцюгу причин, незапрограмованими обставинами, вона залежить від випадковостей, які наявні у всесвіті та поведінці людей. Однак влада не може упроваджуватися у світі, який підпорядковується лише випадку. Тому вона можлива лише за умови сполучення випадковості і необхідності, хаосу і порядку. Саме прагнення до порядку, в основному, виправдовує процес управління як такий.

Метою статті є аналіз найбільш поширених методів управління ризиками та визначення можливостей їх використання в процесі регуляторного впливу на соціальні ризики.

Виклад основного матеріалу. Європейська Комісія використовує термін «управління ризиками» як комплексне поняття, що охоплює ризики ідентифікації, оцінки, управління і попередження ризику [6].

Заслугує на увагу підхід Міжнародної ради з управління ризиками, основним завданням якої є дослідження сучасних проблем оцінки ризиків та управління ними, а також обмін інформацією між провідними дослідниками у цій сфері. Він полягає в тому, що в системі управління ризиками центральне місце повинен займати обмін інформацією (рис. 1) [7].

Виходячи з наведеного підходу прийняття рішень і управління ризиками повинне здійснюватися на основі розуміння процесів та подій, що можуть відбутися у майбутньому. В даному випадку підсумкова оцінка ризику є результатом поєднання наявних знань та різноманітних оцінок, детального аналізу статистичних та причинно-наслідкових зв'язків, а також вивчення впливу управлінських рішень.

Ключовим моментом в управлінні ризиками є ідентифікація різних видів ризиків. Виходячи з напрацьованих на сьогодні теорій управління ризиками має виходити з того, що чіткої межі між невизначеністю і ризиком встановити неможливо

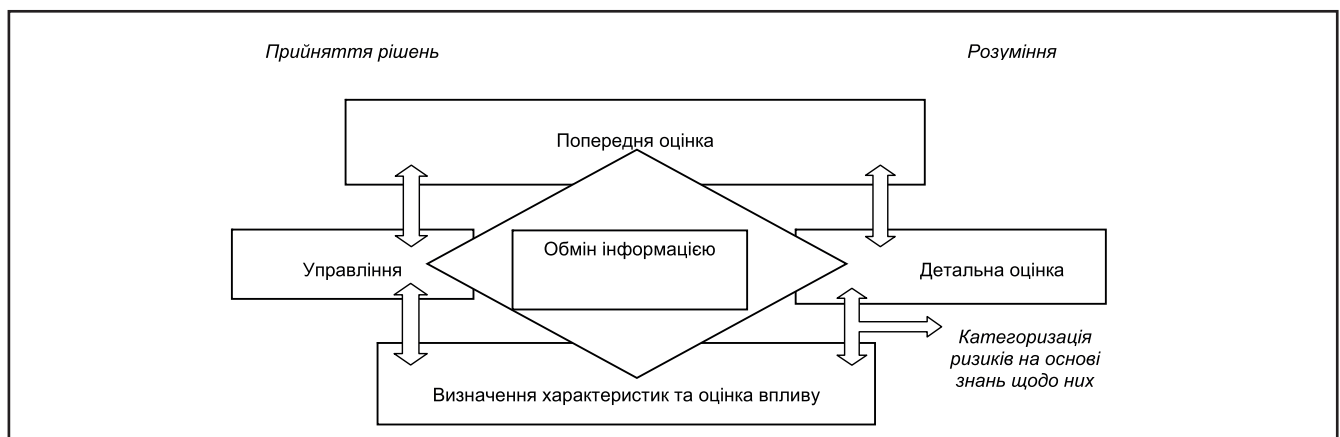


Рисунок 1. Система управління ризиками на основі обміну інформацією

Побудовано автором на основі [7].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

(на відміну від популярної раніше позитивістської парадигми, де вони могли повністю виражатися числовими значеннями).

Разом із цим окремі види ризиків є відносно простими, вони добре формалізуються і піддаються аналізу. У цих випадках попередній досвід і наявність пов'язаних із ними статистичних даних роблять можливою і цілком прийнятною оцінку ймовірності та визначення відповідних впливів. Прикладами таких ризиків є, зокрема, досліджені вище ризики безробіття, втрати доходів, тимчасової непрацездатності тощо.

Управління ризиками виступає особливим і досить складним видом діяльності, оскільки пов'язане не лише з неоднозначним розумінням самого поняття ризику, а й з багатогранністю його проявів і можливостей мінімізації негативних його наслідків. У цілому доцільно виділити три можливі напрями управлінського впливу, спрямованого на зменшення ймовірності настання негативних соціальних наслідків актуалізації ризиків:

- управління шляхом впливу на причини виникнення ризиків;
- управління через вплив на причинно-наслідкові зв'язки;
- комбінування перших двох напрямків.

Під управлінням ризиком пропонується розуміти процес вироблення оптимальної стратегії, направленої на досягнення балансу між вигрешем унаслідок зменшення ризику та витратами, які спричинить реалізація цього сценарію (включаючи відмову від будь-яких дій). Як головний методологічний принцип управління ризиками приймемо необхідність забезпечення співрозмірності негативних наслідків та ступеня ймовірності настання події шляхом їхньої оцінки у відповідних одиницях вимірювання.

Процес управління ризиками доцільно поділити на декілька послідовних етапів:

- аналіз, який має на меті отримання необхідної інформації щодо структури, властивостей наявних ризиків. На його основі проводиться оцінка, яка може бути якісною (дозволяє визначити основні фактори ризику та причини їх актуалізації) та кількісною (дозволяє отримати цифрові значення параметрів ризику);

– вибір методів впливу на основі їх оцінки (обумовлюється необхідністю порівняння ефективності різних варіантів мінімізації можливих збитків і може проводитися на основі різних критеріїв, у тому числі й економічних);

– прийняття управлінського рішення (вимагає формування загальної стратегії управління сукупністю ризиків із визначенням фінансових та інших ресурсів);

– безпосередній вплив на ризики (може бути представлений зниженням, збереженням та передачею ризиків);

– контроль і корегування результатів (реалізується на основі отриманої нової інформації щодо змін у характеристиках ризику).

Для ефективного управління соціальними ризиками з метою їх мінімізації доцільно розвивати підходи, за якими соціальні ризики розглядаються як багатоаспектні складні об'єктивно-суб'єктивні явища, що характеризуються невизначеністю, неоднозначністю та багатофакторністю. Це зумовлює:

- необхідність чіткої ідентифікації соціальних ризиків;
- упровадження дієвого контролю за наслідками їх актуалізації;
- розробку дієвих превентивних заходів.

Разом із цим окремі види соціальних ризиків можуть розглядатися як цілісні неструктуровані явища, а відповідно вони можуть бути достатньо точно оцінені. Ефективне відстеження соціальних ризиків може бути реалізоване лише на основі розробки та впровадження системи моніторингу й оцінки ризиків. Важливо, що аналіз соціальних ризиків має передбачати не лише власне оцінку того чи іншого виду ризику, але й середовища, в якому він реалізується, включаючи суб'єктивне сприйняття його населенням.

Щодо підходів до мінімізації соціальних ризиків, то тут, на наш погляд, має бути упроваджений принцип «оцінка та мінімізація». Він передбачає розробку заходів з мінімізації певного соціального ризику виключно на основі результатів його моніторингу та оцінки (рис. 2).

Важливо зазначити, що при розробці механізмів мінімізації соціальних ризиків, як правило, розглядають такі основні сфери упровадження соціальної політики, як доходи, ринок

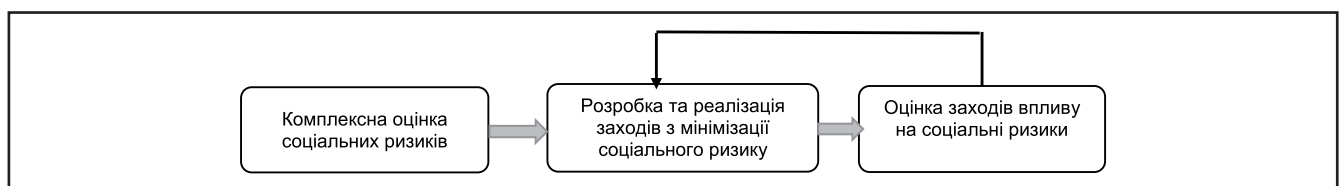


Рисунок 2. Схема реалізації принципу «оцінка та мінімізація»

Авторська розробка.



Рисунок 3. Диференціація механізмів мінімізації соціальних ризиків

Авторська розробка.

праці, охорона здоров'я, підтримка сім'ї, освіта, міграційна політика. Для кожної із зазначених сфер формуються свої рекомендації, однак при цьому у більшості випадків не враховується, що у кожній сфері механізми мінімізації ризиків, їх сприйняття та вплив середовища на можливості їх реалізації можуть бути різними. Окрім цього, за такої диференціації основних аспектів соціальних ризиків виникає проблема збалансованості заходів щодо їх мінімізації.

Тому у випадку, коли, наприклад, попередня оцінка засвідчує, що рівні того чи іншого виду ризику об'єктивно не є загрозливими, однак його сприйняття у суспільстві є занадто гострим, то слід зробити акцент саме на заходах, направлених на пом'якшення сприйняття ризику, а не реалізовувати затратні програми зниження об'єктивного рівня цього ризику. З цього слідує, що в процесі розробки політики мінімізації соціальних ризиків доцільно використовувати спеціальні механізми для того чи іншого виду ризику (рис. 3).

Для прикладу проведемо аналіз рекомендацій щодо напрямів зменшення соціальних ризиків у сфері політики доходів, наведених у роботі [2]. Як основні завдання у сфері оплати праці відмічаються: модернізація існуючих стандартів і норм продуктивності праці; удосконалення законодавства про оплату праці; встановлення мінімальної заробітної плати на рівні не нижче прожиткового мінімуму для працездатних осіб; запровадження регулярного перегляду споживчого кошику, за яким формується прожитковий мінімум тощо. На нашу думку, наведені положення стосуються умов, в яких реалізуються ризики зниження доходів населення, а не власне самих соціальних ризиків.

У цій же роботі відзначається, що для ринку праці пріоритетне забезпечення зайнятості економічного активного населення потребує не тільки досягнення макроекономічної стабілізації та фінансового оздоровлення економіки, забезпечення інвестиційної привабливості країни й стимулювання працездатного населення до активної поведінки на ринку праці. Наростання негативних явищ на національному ринку праці пов'язано передусім зі зростанням обсягів безробіття, поширенням масштабів вимушеної неповної зайнятості, скороченням можливостей працевлаштування незайнятого населення. Тобто запропоновані заходи також стосуються, насамперед, середовища, в якому відбувається реалізація відповідних соціальних ризиків.

Зазначаючи обґрунтованість та актуальність сформульованих у більшості напрацьованих на сьогодні рекомендацій щодо шляхів та умов мінімізації соціальних ризиків, вважаємо за необхідне звернути увагу на таке.

По-перше, як слідує з наведених прикладів, дослідниками та експертами, насамперед, формуються загальні рекомендації, що стосуються існуючих в Україні умов (середовища), в яких реалізуються або можуть реалізуватися відповідні ризики. Такі рекомендації ґрунтуються на адекватних результатах аналізу ситуації у відповідній сфері життєдіяльності суспільства та на досвіді експертів. Але оскільки при цьому відсутня оціночна складова, яка відповідає конкретній групі соціальних ризиків, порушується принцип «оцінка та мінімізація». Тобто рекомендації у багатьох випадках набувають традиційного вигляду «покращень», «поліпшень», «підвищень» та ін., які фактично не пов'язані з конкретними оцін-

ками ситуації (аналіз ситуації якщо і подається, то міститься в іншій частині відповідних матеріалів і не використовує оцінок конкретних ризиків). Крім того, не наводяться і цільові значення відповідних характеристик ризиків, що пояснюється відсутністю інструментарію оцінювання.

По-друге, в рекомендаціях фактично не приділяється значної уваги проблемам покращання сприйняття населенням соціальних ризиків. Як було зазначено вище, особливості такого сприйняття, за певних умов, можуть відігравати вирішальну роль у зростанні або зниженні соціальної напруженості. Окреслена ситуація пояснюється тим, що органи державної статистики не проводять соціологічних досліджень і не публікують, зокрема, показників сприйняття населенням соціальних ризиків. Обстеження, що проводяться у цій сфері недержавними соціологічними установами, не носять систематичного характеру, а показники, які в них вимірюються, не узгоджені з оцінками інших аспектів соціальних ризиків.

По-третє, в рекомендаціях щодо зниження соціальних ризиків практично не використовуються кількісні оцінки ризиків, а лише показники, які опосередковано пов'язані з відповідними ризиками, наприклад рівні безробіття за окремими групами населення, рівні доходів за окремими групами домогосподарств тощо.

Виходячи із зробленого припущення, що в системі управління соціальними ризиками і відповідно у підходах до розв'язання проблеми їх мінімізації центральне місце займають інформація та ефективний інформаційний обмін, слід констатувати нерозвиненість означеної системи в Україні. Дійсно, аналіз ситуації з інформаційним забезпеченням та рівнем підготовки фахівців щодо можливостей використання, навіть загальнодоступної інформації, наприклад основних показників соціальної політики, засвідчує неповноту даних, а також подекуди недостатню кваліфікацію службовців органів державного управління.

Зокрема, характеризуючи базу для оцінки ризиків при формуванні політики доходів населення, слід звернути увагу на те, що офіційні оцінки показників доходів, диференціації населення за доходами та рівнем життя викликають ряд запитань. Насамперед це відсутність інформації щодо можливості та особливостей врахування доходів від зайнятості населення у тіньовому секторі економіки від нелегальної трудової міграції від власності тощо. Виникають сумніви щодо відповідності наведених офіційних оцінок показників диференціації населення за доходами. Так, наприклад, у звіті з людського розвитку за 2014 рік [8] індекс Джині для України скоригований з метою урахування нерівності доходів, становить лише 25,6%, що помітно нижче, ніж у всіх інших країнах групи з високим рівнем людського розвитку (середнє значення цього показника тут становить близько 41,2%). Навіть у Республіці Білорусь, економіка і соціальна політика якої зберегли набагато більше ознак соціалістичної системи, цей індекс становить 26,5%. Аналогічним є співвідношення й інших показників диференціації, таких як показники концентрації доходів, індекси нерівності тощо.

Не менш важливим аспектом наукового супроводження управління соціальними ризиками є питання адекватного використання отриманої інформації. Відповідь на дане питання можливе на основі використання інформації з різних джерел

та оперуванням достатньо складними статистико-математичними методами розрахунків. Так, наприклад, користувачами уточненої інформації щодо рівня окремих видів соціальних ризиків мають бути фахівці управлінь праці та соціального захисту, Міністерства соціальної політики України, зацікавлених органів центральної та місцевої виконавчої влади, науково-дослідних установ, громадських організацій, засобів масової інформації. Тому для спеціалістів є досить актуальною проблема володіння відповідними компетенціями.

Виходячи з наведеного можливості застосування сучасних складних інструментів аналізу та оцінки соціальних ризиків значною мірою визначаються обсягами та якістю наявних і доступних релевантних даних, кваліфікацією виконавців та часом, який допускається витратити на дослідження.

Щодо часового інтервалу, необхідного для проведення оцінки соціальних ризиків, то представляється доцільним застосувати такий підхід. Поряд з інструментами багатоаспектної інтегральної оцінки соціальних ризиків, який передбачатиме проведення систематичних поглиблених досліджень ризиків, необхідно розробити спрощену методику їх швидкого оцінювання та аналізу.

Головними цілями швидкого оцінювання та аналізу соціальних ризиків є забезпечення зацікавлених сторін наблизеними оцінками для прийняття обґрунтованих рішень щодо мінімізації ризиків, підвищення кваліфікації всіх учасників процесу, підготовка орієнтирів для більш точного оцінювання.

При швидкому оцінюванні пропонується використання даних із всіх розглянутих раніше джерел інформації, з урахуванням того, що частина інформації з них може надходити зі значним запізненням (наприклад, дані СНР та мікродіні вибіркового обстежень). Також у процесі швидкого оцінювання, як правило, немає можливості використати дані спеціально організованих соціологічних вибіркового обстежень, а лише результати фокус-групових досліджень, поглиблених інтерв'ю та ін.

Особливістю методології швидкого оцінювання є використання показників, розрахованих не на основі методів моделювання та інтегральних показників, а первинних даних, які дозволяють здійснити оперативний аналіз окремих ризиків, оцінити зміни їх рівня та наближено спрогнозувати відповідні тренди. Власне, оцінка та аналіз будь-яких ризиків в Україні здійснюється, наразі, на основі підходів дуже близьких до швидкого оцінювання. Їх можна назвати «дуже швидким оцінюванням», оскільки воно здійснюється у більшості випадків окремими експертами (а іноді і не експертами) на основі дуже обмеженого обсягу інформації.

Оцінка середовища є невід'ємною частиною моніторингу та оцінювання соціальних ризиків. Політика мінімізації соціальних ризиків, орієнтована на поліпшення середовища, в якому реалізуються ризики, має досить значний потенціал ефективності.

Політика управління соціальними ризиками в частині мінімізації негативного сприйняття ризиків населенням має бути зорієнтована на такі заходи:

- підвищення рівня обізнаності населення про події, які обумовлюють настання певних соціальних ризиків у суспільстві, про ризики, які вже виникли, їх масштаби (кількісну оцінку), результати моніторингу та про заходи мінімізації ризиків;

- підвищення рівня грамотності населення щодо механізмів моніторингу і оцінки ризиків та адекватної поведінки у відповідних ситуаціях;

- відстеження та вжиття заходів щодо нівелювання впливу чуток і домислів, як самостійної інформації, що знаходиться поза межами науково обґрунтованого знання та досвіду і породжує необґрунтоване відчуття тривоги та страху;

- підвищення ролі ЗМІ в інформуванні населення щодо актуалізації певних видів ризиків.

Важливо також відмітити, що регулювання, попередження та мінімізація соціальних ризиків є одним із напрямків реалізації бюджетної політики, адже саме обсягами видатків бюджету обумовлюється можливість реалізації ефективної соціально-економічної політики в частині підтримки соціально незахищених верств населення, реалізації соціальних програм тощо і, що дуже важливо – забезпечується можливість проведення моніторингу та оцінки соціальних ризиків.

Висновки

В умовах транзитивного характеру соціально-економічного розвитку України, враховуючи сучасні соціальні виклики, політика управління ризиками має формуватися на наступних принципах: попередження і включення; інтеграція; відображення.

Серед наведених принципів найбільш значимим виглядає принцип попередження, оскільки, за його відсутності ефективне управління ризиками неможливе взагалі.

Принцип інтеграції передбачає необхідність отримання й обробки інформації з різних джерел щодо невизначеності та перспектив розвитку ризиків. Відповідно до цього принципу досвід методологічного та організаційного характеру не може розглядатися в якості інструменту для забезпечення чіткого та однозначного вирішення проблем регулювання ризиків.

Використання принципу відображення дозволяє експертам, учасникам та інституціям критично оцінювати власні дії щодо управлінського впливу на динаміку соціальних ризиків. Відповідно це дає можливість забезпечити баланс в оцінках ризиків з отриманням результатуючої, яка буде відображати колективну думку.

Управлінські заходи мають бути спрямовані на окремі аспекти чи види соціальних ризиків та бути збалансованими, що передбачає визначення найбільш актуального та зосередження зусиль саме на зменшенні його впливу. Такий підхід зумовлює необхідність мінімізації витрат ресурсів на зниження впливу тих ризиків, які не носять загрозливого характеру.

Мінімізація соціальних ризиків має бути пріоритетом діяльності у цій сфері всіх учасників міжсекторального партнерства: держави, громадськості та бізнес-сектору. При цьому, враховуючи неоднорідність експертного середовища, до обговорення заходів політики доцільно залучати, поряд з експертами та фахівцями, широкого кола представників зазначених секторів. Основними принципами залучення зацікавлених сторін до розробки заходів політики мінімізації ризиків мають бути: включеність і рівність; прозорість, відкритість, ясність; відданість справі; причет-

ність; доступність; підзвітність; зміцнення потенціалу; добровільна участь.

Список використаних джерел

1. Cafiero C., Vakis R., Risk and Vulnerability Considerations in Poverty Analysis: Recent Advances and Future Directions. – The World Bank Social Protection. Discussion Paper 0610, Washington, D.C., 2006. – 31 p.

2. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

3. Бернштейн П.Л. Против богов. Укрощение риска / П.Л. Бернштейн. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 400 с.

4. Schaefer, R. (1978). What are we talking about when we talk about «risk»? [Laxenburg, Austria]: International Institute for Applied Systems Analysis.

5. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI в. [Пер. с англ.] / Элвин Тоффлер. – М.: АСТ, 2001. – 669 с.

6. Riskmanagement – European Commission. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/health/preparedness_response/risk_management/index_en.htm.

7. Roeser, S. (2012). Handbook of risk theory. Dordrecht: Springer Science+Business Media B.V.

8. Human Development Report 2014. [Електрон. ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

С.В. ПРОХОРЧУК,

к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права

Інновації як інструмент досягнення стратегічних цілей підприємств в умовах глобалізації

На сучасному етапі трансформації національної економіки важливим є пріоритетність стратегічного курсу на інноваційний розвиток. Автором досліджено інновації як інструмент досягнення стратегічних цілей підприємствами з визначенням їхніх основних характеристик.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, унікальна і релевантна стратегія, глобалізація.

С.В. ПРОХОРЧУК,

к.э.н., доцент, Международный университет бизнеса и права

Инновации как инструмент достижения стратегических целей предприятий в условиях глобализации

На современном этапе трансформации национальной экономики важна приоритетность стратегического курса на инновационное развитие. Автором исследованы инновации как инструмент достижения стратегических целей предприятиями с определением их основных характеристик.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, уникальная и релевантная стратегия, глобализация.

At the present stage of transformation of the national economy is an important priority strategic course for innovative development. The author studied innovation as a means to achieve the strategic objectives of the enterprise with the definition of their main characteristics.

Keywords: innovations, innovative development, unique and relevant strategy, globalization.

Постановка проблеми. Для успішної інноваційного підприємства запустити інноваційний проект чи помістити слово «інноваційне» у слоган – недостатньо. Крім того, будь-який фокус на інновації як самоціль є шкідливим для бізнесу. Інновація є лише інструментом, який дає можливість компанії досягати своїх стратегічних цілей.

Детальне вивчення економічних джерел свідчить, що проблема визначення основних принципів інноваційності підприємства існує і потребує більш ретельного вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Велике значення з точки зору обґрунтування загальнотеоретичних засад й сутності та ролі інновацій в економіці підприємств мали праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В. Вашкелевича, І.О. Галиці, Д.Є. Козенкова, К.М. Соломенко, Л.І. Федулової, З.Є. Шершньова, Е.П. Якубова, Й. Шумпетера,

П. Друкера, Б. Санто, Б. Твісс та інших. Все ж питання щодо визначення сучасних інструментів досягнення стратегічних цілей підприємств залишаються не вирішеними та потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні інновацій як інструменту досягнення стратегічних цілей підприємствами з визначенням основних їх характеристик.

Виклад основного матеріалу. Агресивність глобального конкурентного середовища та невтішні реалії української економіки вимагають від вітчизняних підприємств їх інноваційного розвитку. При цьому стан сучасної господарської інноватики є критичним, негативні тенденції якої посилюються відсутністю дієвої підтримки інноваційної діяльності та низьким внутрішньоорганізаційним ресурсним забезпеченням. Проте необхідно більш детально визначити характерні риси інноваційно-

го підприємства, адже інновація є лише інструментом, який дає можливість компанії досягати своїх стратегічних цілей [1].

Аналіз економічних джерел та систематизація отриманих результатів дозволили окреслити основні складові та характеристики інноваційного підприємства (див. рис.) [2, 3].

Вважаємо, що за умови притаманності вказаних основних складових та характеристик підприємство можна вважати інноваційним.

1. Унікальна і релевантна стратегія. Найвиразнішою характеристикою інноваційної компанії є її стратегія. Всі знають, чим займаються такі корпорації, як Apple, Facebook чи Google. І це тому, що вони роблять власні стратегії максимально конкретними і їх дотримуються. Менша за розміром, однак інноваційна компанія, можливо, і не стане гравцем глобального масштабу, однак її лідери, співробітники, бізнес-партнери і клієнти мають чітке розуміння стратегії. Розмиті стратегії, такі як «бути найкращою компанією», не сприяють інноваційному розвитку у порівнянні з постановкою конкретних цілей, наприклад «бути першими в сегменті мобільних комунікаційних технологій» чи «побудувати найбезпечніший у світі автомобіль» [2].

2. Інновація як засіб досягнення стратегічних цілей. Високо інноваційні компанії не роблять інноваційність самоціллю, а скоріше розглядають її як засіб для досягнення власних цілей. Так само як камера є пристроєм, що дає можливість фотографувати знімки, як пила є інструментом теслі, інновація є інструментом для далекоглядних компаній, які мають намір втілити стратегічні цілі в життя. Якщо продивитись сайти найбільш відомих глобальних інноваційних компаній, можна помітити, що там не так багато інформації про деталі інновацій, а скоріше розписане загальне корпоративне бачення.

3. Інноватори є лідерами. Ринкове лідерство – це те, чому інновація сприяє найбільше. Коли компанії впроваджують нововведення для досягнення стратегічних цілей, вони автоматично вступають у ринкові конкурентні відносини. На жаль, конкуренція необов'язково означає успіх компанії чи її прибутковість. Amazon з самого початку був інноватором, встановивши стандарти електронної комерції. Тим не менш йому знадобилося багато років, аби стати прибутковим. Ford була однією з найбільших світових інноваційних автокомпаній, запустивши такі видатні інновації, як передньопривідні автомобілі чи виїзні фари у 1920–ті і 1930–ті роки. Однак ця компанія ніколи не виграла у фінансовому плані, і тому

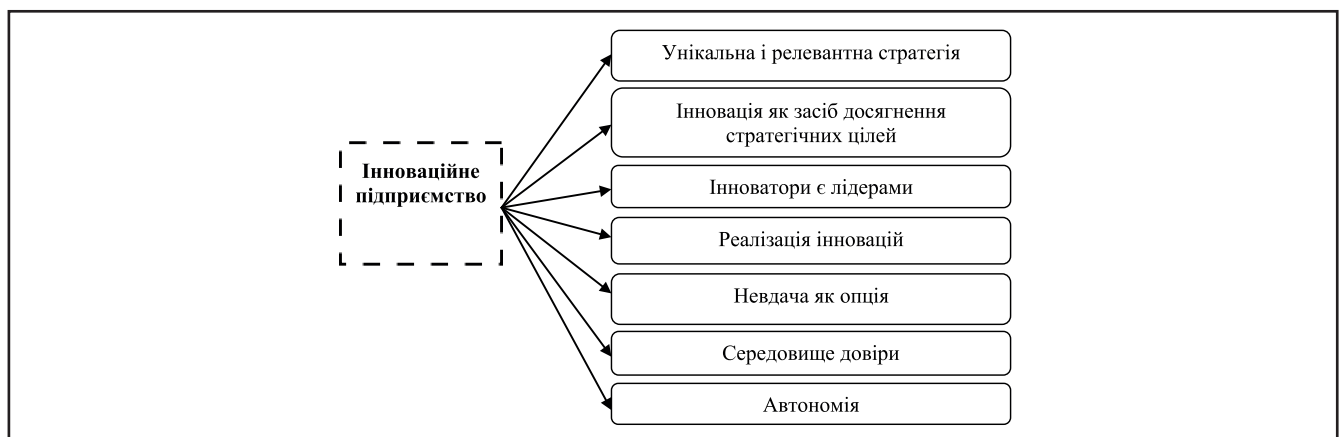
в 1938 році відійшла від бізнесу. З іншого боку, такі інноватори, як Apple чи Google, стали фінансово успішними в результаті реалізації інновацій. Отже, без сумніву, інноватори є лідерами, проте не завжди прибутковими лідерами [3].

4. Реалізація інновацій. Підприємства охоче наймають творчих працівників, сповнених різноманітних ідей. Деякі з цих ідей відповідають потребам компанії. Однак істотною відмінністю, що вирізняє інноваторів від тих, хто прикидається інноваторами, є те, що перші реалізують власні ідеї. Компанії з меншим інноваційним потенціалом більше обговорюють зміст нововведення, аніж втілюють його у життя.

5. Невдача як опція. Найбільш критичним елементом бізнес-культури в інноваційній компанії є надання співробітникам свободи і стимулювання їхніх невдач. Якщо працівники знають, що вони можуть помилятися без загрози звільнення, вони стають готовими до ризиків, інноваційних проєктів, які обіцяють величезні потенційні вигоди для організації. З іншого боку, якщо працівники вважатимуть, що участь у невдалому проєкті веде за собою негативні наслідки для кар'єри, вони уникатимуть ризику – а отже й інновацій.

Якщо менеджери заохочуватимуть до ранніх невдач, то працівники матимуть набагато більше мотивації для регулярної оцінки проєктів і закриття тих, які з самого початку були збитковими – поки витрати на них не сягнуть критичного рівня. Це автоматично звільняє ресурси і бюджет для нових інноваційних проєктів. На противагу на підприємствах, де невдачі неприпустимі, працівники часто тримаються за провальні проєкти, інвестуючи все більше ресурсів у свої невинуваті сподівання на те, що проєкт колись стане успішним. А коли цього не трапляється, втрати є великими і репутація працівника руйнується. В результаті компанії, які допускають невдачі, рідше їх зазнають, аніж ті, хто цим невдачам перешкоджає [4].

6. Середовище довіри. Інноваційна компанія створює для співробітників середовище довіри. Ризик завжди присутній в інноваціях, а творчі ідеї часто спочатку звучать безглуздо. Якщо співробітники потерпають від глузувань над нестандартними ідеями, вони ніколи не ділитимуться цими ідеями з іншими. Якщо співробітники не довірятимуть іншим, то почнуть пліткувати за спинами інших. Якщо вони переживатимуть, що менеджери здатні вкрасти їхні ідеї і видати за свої, то не ділитимуться ідеями. На противагу – якщо працівники знатимуть, що можуть ризикувати без остраху, що їхні не-



Основні складові та характеристики інноваційності підприємства

Авторська розробка.

звичні ідеї вітатимуться, що менеджери відстоюватимуть їхні інтереси і хвалитимуть за ідеї, то будуть креативними, втілюватимуть свої ідеї у життя і підвищуватимуть загальний рівень інноваційності компанії. Загалом, творчість і інновації процвітатимуть, якщо люди всередині організації довірятимуть як один одному, так і організації в цілому.

7. Автономія. Поряд з довірою індивідуальна і колективна автономія є важливими компонентами інновацій. Якщо ви даєте людям чи команді чіткі завдання разом зі свободою обирати шлях для досягнення поставлених завдань, ви створюєте благодатний ґрунт для інновацій.

Автономія працівників, безумовно, означає, що вони мають право помилятися. Але якщо керівник стежить за своїм підлеглим і керує кожним його кроком, то він перешкоджає творчості та індивідуальності, що так необхідні для інновацій. В такому разі існує загроза, що працівник обере неефективний маршрут для досягнення цілі.

Впровадження індивідуальної чи колективної автономії у найгіршому випадку передбачає, що працівник вчитиметься на власних помилках. В кращому ж – він винайде нові шляхи виконання завдань. І що важливо, якщо ви наймете розумних, вправних, творчих людей і дасте їм свободу у вирішенні проблем, вони не просто впоратимуться із завданнями, а й у цілому допоможуть процвітанню інновацій у компанії.

Висновки

Підводячи підсумки, можна із впевненістю сказати, що не існує конкретної моделі складових інноваційності підприємства.

Дослідження підтверджують, що кожне підприємство використовує свої інструменти сприяння інноваційній діяльності.

Перехід вітчизняних підприємств на інноваційний розвиток тісно пов'язаний з проблемою управління вибором стратегій реалізації їх інноваційного потенціалу як головної передумови розвитку, раціональних з погляду зовнішніх і внутрішніх умов на основі творчого використання новітніх наукових досягнень, вітчизняного та зарубіжного досвіду, що буде результатом висновками наступної наукової публікації.

Список використаних джерел

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління [текст] / А.В. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.

2. Jeffrey Baumgartner. The Seven Essential Characteristics of Innovative Companies. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.blog/2013/03/18/the-seven-essential-characteristics-of-innovative-companies/

3. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення [Текст] / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – №2. – С. 117–121.

4. Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании [текст] / Д.Ю. Хомутский. – М.: Солон-Пресс, 2008. – 169 с. – ISBN 978-5-91359-031-2

О.В. БИЛЕЦЬКИЙ,

здобувач, Донецький національний університет (Вінниця)

Стратегічні засади формування та використання людського капіталу в інноваційній економіці

Статтю присвячено науково-методологічному обґрунтуванню стратегічних засад формування та використання людського капіталу в інноваційній економіці. Стратегію формування і використання людського капіталу в умовах інноваційної економіки визначено як напрям спільних дій економічних суб'єктів щодо надання людському капіталу якостей, здатних продукувати інновації, та створення соціально-економічних, організаційних та правових умов задля максимально можливої реалізації зазначених якостей. Розроблено концептуальну схему стратегічного управління формуванням та використанням людського капіталу в умовах інноваційної економіки.

Ключові слова: людський капітал, інноваційна економіка, стратегія, формування людського капіталу, використання людського капіталу, стратегія формування і використання людського капіталу в умовах інноваційної економіки.

А.В. БИЛЕЦЬКИЙ,

соискатель, Донецкий национальный университет (Винница)

Стратегические основы формирования и использования человеческого капитала в инновационной экономике

Статья посвящена научно-методологическому обоснованию стратегических принципов формирования и использования человеческого капитала в инновационной экономике. Стратегия формирования и использования человеческого капитала в условиях инновационной экономики определена как направление совместных действий экономических субъектов относительно формирования качеств человеческого капитала, способных продуцировать инновации, и создания социально-экономических, организационных и правовых условий для максимально возможной реализации отмеченных качеств. Разработана концептуальная схема стратегического управления формированием и использованием человеческого капитала в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, стратегия, формирование человеческого капитала, использование человеческого капитала, стратегия формирования и использования человеческого капитала в условиях инновационной экономики.

Strategic bases of formation and use of the human capital in innovative economy

The article is devoted scientific methodologically to justification of the strategic principles of formation and use of the human capital in innovative economy. Strategy of formation and use of the human capital in the conditions of innovative economy is defined as the direction of joint actions of economic subjects concerning formation of qualities of the human capital capable to produce innovations and creations of social and economic, organizational and legal conditions for the greatest possible realization of noted qualities. The conceptual scheme of strategic management of formation and use of the human capital in the conditions of innovative economy is developed.

Keywords: the human capital, innovative economy, strategy, formation of the human capital, use of the human capital, strategy of formation and use of the human capital in the conditions of innovative economy.

Постановка проблеми. У сучасній економічній парадигмі фактор людського капіталу відіграє одну з провідних ролей, а збереження його потенціалу виступає пріоритетним завданням для будь-якої держави. Це пояснюється тим, що в умовах світової глобальної конкуренції людський капітал, і головне, його якість, визначають здатність тієї чи іншої країни створювати і розвивати нову економіку. На сьогодні людський капітал є головною цінністю суспільства і головним чинником економічного зростання, добробуту, суспільного прогресу, набагато більш важливим, ніж природні ресурси або накопичення багатства. Саме людський капітал є визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та суспільної продуктивності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати дослідження проблематики, пов'язаної з людським капіталом, викладено у роботах відомих зарубіжних вчених: Г. Беккера, Т. Шульца, Е. Денісона, А. Маршалла, М. Фрідмана, Б. Чизвіка, Дж. Мінцера, Г. Менк'ю. Питанням формування і розвитку людського капіталу присвячено також дослідження вітчизняних науковців: В.П. Антонюк, О.А. Грішної, Н.С. Гавкалової, Н.М. Гвоздик, І. Каленюк, М.І. Карліна, Т.А. Костишиної, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогор, В.М. Новікова, І.Л. Петрової, М.В. Семікіної та інших. Однак стрімкий розвиток економіки знань потребує подальшого вивчення людського капіталу як чинника інноваційного розвитку та розробки дієвих механізмів його ефективного формування та використання.

Метою статті є науково-методологічне обґрунтування стратегічних засад формування та використання людського капіталу в інноваційній економіці.

Виклад основного матеріалу. Вивчення сучасних здобутків вітчизняної та світової економічної науки показує, що у сучасній економіці акцентується увага на людському капіталі як на ресурсі, який пов'язаний із розвитком науково-технічного прогресу, глибоким перетворенням у структурі продуктивних сил, якісною зміною характеру і змісту праці.

З переходом від експортно-орієнтованого до інноваційного типу економічного розвитку поширення отримав підхід до дослідження людського капіталу з точки зору інноваційної економіки. Відповідно до такого підходу акцент робиться на суб'єкті діяльності, його саморозвитку і вдосконаленні, впливі творчих здібностей особистості на інноваційний розвиток економіки, враховується також і вплив науково-технічного прогресу на формування і використання людського капіталу.

На підставі дослідження теоретико-методологічних підходів до сутності поняття «людський капітал» і вивчення науко-

вого досвіду оцінювання взаємозв'язку між людським капіталом та інноваційним розвитком економіки можна зробити такі висновки:

- інноваційний розвиток – це стратегічний процес, що має загальний характер, зачіпає всі сфери економіки і життєдіяльності суспільства, поширюється на різних рівнях ієрархії управління, реалізується особистістю як ключовим суб'єктом перетворень і спрямований на вдосконалення умов життя населення та його добробуту;

- людський капітал виступає як основоположний фактор інноваційних перетворень.

У результаті проведених нами досліджень доведено, що високий рівень якості людського капіталу створює основу для поширення й примноження знань, стаючи основою суспільної продуктивності, економічного зростання та інноваційного розвитку.

Зазначимо, що у сучасних умовах глобальних інноваційних перетворень чітко окреслилося коло проблем ефективного розвитку людського капіталу в економіці України, що, зрештою, призводить до падіння конкурентоспроможності на світових ринках. Різноманітні міжнародні дослідження, які проводять незалежні міжнародні організації, виявляють низькі рейтингові позиції України щодо її конкурентоспроможності, зокрема якості, людського капіталу.

Незважаючи на наявність інноваційних елементів і ряд певних передумов для переходу до інноваційного шляху розвитку, формування інноваційної економіки в Україні залишається довгостроковою перспективою. Існуючі кризові явища в українській економіці багато в чому пов'язані і з негативними явищами у сфері розвитку людського капіталу. Об'єктивний аналіз структури і особливостей економічної системи України, а також її зіставлення з економічними системами провідних країн світу показують, що для сучасної національної економіки характерні такі риси, як пріоритетний розвиток сировинного сектору, відносно низька питома вага високотехнологічних секторів економіки, досить «обмежені» розміри інвестицій у сектор знань і на розвиток людського капіталу, в тому числі витрати на наукові дослідження та технологічні розробки, на вищу освіту та охорону здоров'я та т. ін.

В Україні людському капіталу як фактору інноваційного розвитку приділяється незначна увага. В умовах необхідності переходу економіки на інноваційний тип, де людський капітал є основним фактором розвитку, Україна втрачає кадровий потенціал науки. Індикатори використання наукових кадрів України свідчать про негативні тенденції зменшення

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

їх впливу на інноваційний розвиток національної економіки. Частка виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення становить 0,5%. Слід констатувати формальну присутність в національній економіці доволі великої кількості працівників галузі інновацій та науки, що не позначається на відносно невеликому рівні ВВП на душу населення в Україні.

У той же час увага урядів розвинених країн світу акцентується на підтримці середовища, яка стимулює інновації і стримує ризик. На перший план виходять підтримка конкуренції, вдосконалення системи охорони інтелектуальної власності, заохочення співпраці і створення інноваційних кластерів, що виходять за галузеві та національні рамки. У державній інноваційній політиці посилюється значення інформаційної складової. Вирішального значення при вбудовуванні інноваційної системи країни в глобалізовану економіку набувають інституціональні фактори.

Співставлення країн-лідерів за результатами міжнародних рейтингів, які розраховуються на основі інтегральних індексів конкурентоспроможності, інноваційного розвитку та людського капіталу, дає підстави стверджувати, що між людським капіталом суспільства, економічної конкурентоспроможністю та інноваційним розвитком існує позитивна кореляція. У таблиці представлено країни, які є лідерами у зазначених рейтингах.

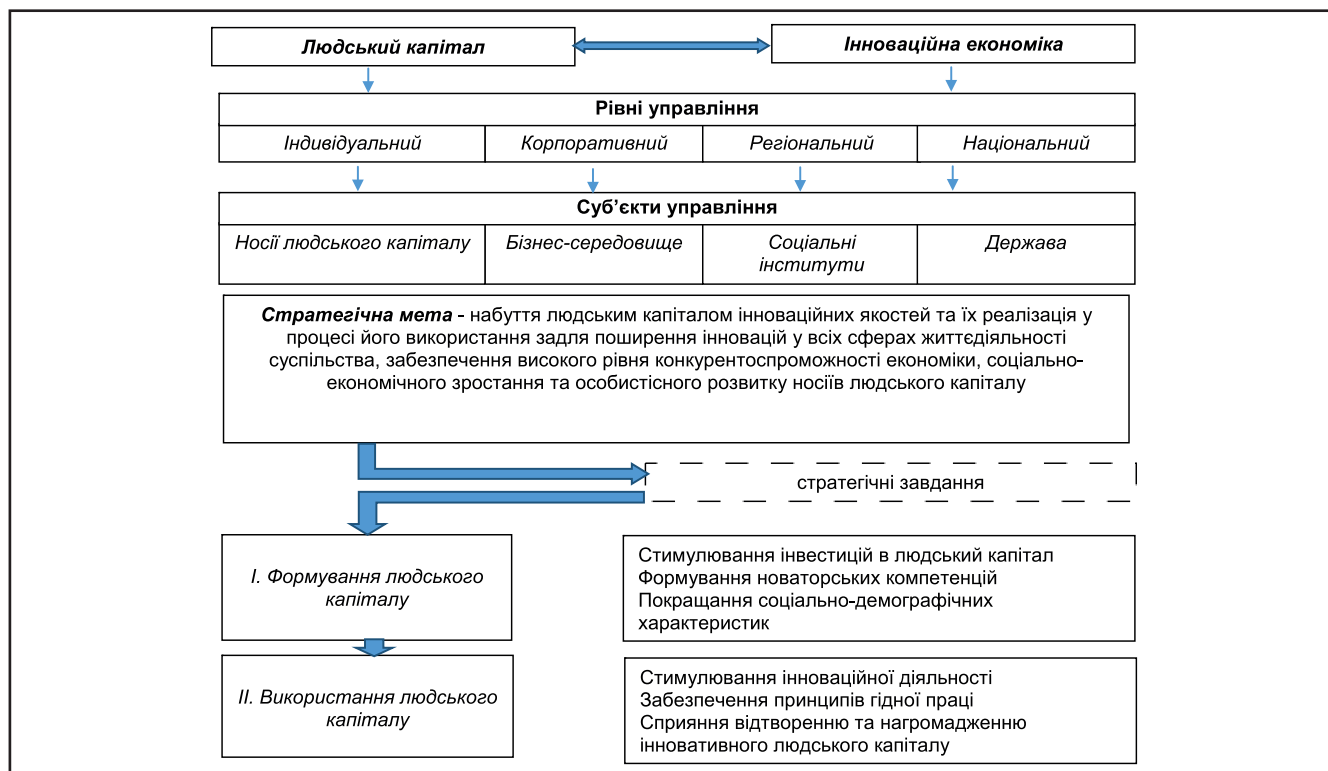
Отже, в сучасній Україні необхідно прийняття нестандартних, активних і стратегічно продуманих рішень, спрямованих на розвиток інновацій за допомогою зростання сукупного суспільного продукту на основі повноцінного відтворення людського капіталу.

Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності української економіки є створення та зміцнення людського капіталу, що передбачає всебічний розвиток людини як основного фактору виробництва та економічного зростан-

Співставлення країн-лідерів за результатами міжнародних рейтингів

Країни-лідери за ІЛК	Країни-лідери за індексом конкурентоспроможності	Країни-лідери за індексом інноваційного розвитку
Швейцарія. Фінляндія. Сінгапур. Голландія. Швеція. Німеччина. Великобританія. Данія. Канада. Бельгія. Нова Зеландія	Швейцарія. Фінляндія. Швеція. Голландія. Німеччина. США. Великобританія. Японія. Данія. Канада. Норвегія. Австрія	Швейцарія. Швеція. Великобританія. Голландія. США. Фінляндія. Гонконг. Сінгапур. Данія. Ірландія. Канада. Люксембург

Джерело: [2; 3; 4]



Концептуальна схема стратегічного управління формуванням та використанням людського капіталу в умовах інноваційної економіки

ня. Про це наголошується в Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки [1].

Розвинутий людський капітал зумовлює підвищення конкурентоспроможності економіки в результаті реалізації інноваційних стратегій. Нагромадження людського капіталу інноваційного типу передбачає не тільки активне впровадження інноваційних ідей, а й продукування інновацій шляхом генерування інформації та знань [1, с. 25].

Для успішного інноваційного розвитку економіки України необхідно: сприяти розвитку індустрії високих технологій; створити ефективну, цілісну національну інноваційну систему, зокрема заможну законодавчу основу розвитку та охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності, створити сприятливу законодавчу і політичну середу в країні в цілому; розробити та активно застосовувати нові та існуючі заходи податкового і кредитного регулювання фінансування НДДКР і комерціалізацію їх результатів; на базі новітніх технологій створити прогресивні програми розвитку всіх галузей економіки; заохочувати залучення висококваліфікованих кадрів у сферу високих технологій; розвивати, удосконалювати і підвищувати якість системи вищої професійної освіти.

При цьому вважаємо за необхідне наголосити на тому, що управління процесами формування та використання людського капіталу в умовах інноваційної економіки має будуватися на стратегічних засадах. Відповідно до пріоритетних напрямів розвитку інноваційної та соціально-економічної політики в країні має бути розроблена державна стратегія формування і використання людського капіталу в Україні. Під стратегією формування і використання людського капіталу в умовах інноваційної економіки пропонується розуміти напрям спільних дій економічних суб'єктів щодо надання людському капіталу якостей, здатних продукувати інновації, та створення соціально-економічних, організаційних та правових умов задля максимально можливої реалізації зазначених якостей.

Концептуальна схема стратегічного управління формуванням та використанням людського капіталу в умовах інновацій-

ної економіки представлена на рисунку. Відповідно до цієї схеми як стратегічна мета виступає набуття людським капіталом інноваційних якостей та їхня реалізація у процесі його використання задля поширення інновацій у всіх сферах життєдіяльності суспільства, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки, соціально-економічного зростання та особистісного розвитку носіїв людського капіталу.

Висновки

Людський капітал нашої країни, перебуваючи в стані за-непаду, тим не менш являє собою той необмежений ресурс, раціональне використання та ефективне управління яким в довгостроковій перспективі можуть сформувати нові конкурентні переваги національної економіки і вивести її на новий рівень розвитку, забезпечивши конкурентоспроможність на світових ринках. Людський капітал є соціально-культурним ресурсом суспільства, без якого неможлива високопродуктивна виробнича та інноваційна діяльність, яка забезпечує соціально-економічний і науково-технічний прогрес. Він повинен стати рушійною силою розвитку інноваційної економіки, здатної відповідати на виклики, зумовлені діалектичними змінами в просторі й в часі світової цивілізації.

Список використаних джерел

1. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/publication/85/>
2. Индекс развития человеческого капитала – информация об исследовании [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>
3. Інформація Всесвітнього економічного форуму The Global Competitiveness Report [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
4. Global innovation index. The local dynamics for innovation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.А. ГАВРИШ,
д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «КПІ»,
Є.О. ЧАЙКОВСЬКИЙ,
аспірант кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «КПІ»

Концептуальна модель інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств

Досліджено процес розробки і реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств та побудовано концептуальну модель. На відміну до існуючих етапів запропоновано виокремлювати етап формулювання місії та інноваційних цілей підприємства на підставі визначення інтересів власників підприємства та оцінки інтересів стейкхолдерів, а також етап визначення новітніх засобів і методів реалізації стратегії. На етапі формування системи підтримки реалізації стратегії запропоновано використовувати адаптовану систему збалансованих показників.

Ключові слова: стратегія розвитку, концептуальна модель, новітні засоби і методи реалізації стратегії, система збалансованих показників.

О.А. ГАВРИШ,
д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу, Национальный технический университет Украины «КПИ»,
Е.А. ЧАЙКОВСКИЙ,
аспирант кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «КПИ»

Концептуальная модель инновационной стратегии развития металлургических предприятий

Исследован процесс разработки и реализации инновационной стратегии развития металлургических предприятий и сформирована концептуальная модель. В отличие от существующих этапов предложено выделять этап формулировки миссии и инновационных целей предприятия на основании изучения интересов собственников предприятия и оценки интересов стейкхолдеров, а также этап определения новейших средств и методов реализации стратегии. На этапе формирования системы поддержки реализации стратегии предложено использовать адаптированную систему сбалансированных показателей.

Ключевые слова: стратегия развития, концептуальная модель, новейшие средства и методы реализации стратегии, система сбалансированных показателей.

O. GAVRISH,
doctor of technical sciences, professor,
E. CHAIKOVSKY,
graduate student

The conceptual model of innovation of metallurgical enterprises development

The article provides analysis of the effective tools for development and implementation of the strategy of metallurgical enterprises development and proposes the relevant conceptual model. In the contrast to existing stages, the special attention is devoted to defining the mission of an enterprise and its innovative targets on the basis of the analysis of the needs of owners as well as stakeholders. The article also proves the importance of defining the modern tools and methods of a strategy

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

implementation and proves the necessity of the adapted system of balanced indicators use at the stage of support system creation for strategy realization.

Keywords: development strategy, conceptual model, modern tools and methods of a strategy implementation, balanced indicators.

Постановка проблеми. Різноманітність потреби в інноваціях для кожної з галузей економіки обумовлюється специфікою та складністю виробничо-технологічних процесів. Металургія є однією з основних галузей вітчизняної промисловості, яка поряд з гірничодобувним комплексом, машинобудуванням, енергетикою визначає загальний стан соціально-економічного розвитку України. У більшості наукових праць [1–3], присвячених проблемам розвитку металургійної галузі, дослідники відзначають складність виробничо-технологічного процесу, високий рівень конкуренції на ринку металургійної продукції, зміну споживчих переваг на зовнішньому та внутрішньому ринку і гостру необхідність в інноваціях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливостям металургійної галузі та аспектам забезпечення її сталого розвитку присвячені праці вітчизняних вчених С. Аптекаря, В. Геєця, В. Корінева, Я. Хоменко, Н. Романюк, Т. Шеремента, І. Нечаєвої, К. Плавшуди та інших економістів. Теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління інноваційним розвитком розглядаються в роботах відомих українських і зарубіжних учених, таких як Л. Водачек, О. Амоша, О. Власюк, О. Ковтун, Б. Санто, В. Ткаченко, Р. Фатхтудінов, В. Чубай, Й. Шумпетер. Моделі розробки стратегії, з одного боку, широко відомі і описані в різний час такими відомими авторами, як М. Портер, І. Ансофф, К. Ендрюс, К. Омай, а також консалтинговими компаніями БЦЖ, McKinsey2, але з іншого боку, вони не передбачають інструментарію реалізації стратегії, і, по суті, є методами стратегічного аналізу. Разом із тим до цього часу залишаються не до кінця дослідженими та розробленими питання побудови концептуальних засад інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств.

Метою статті є формування концептуальної моделі розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств та характеристика окремих її елементів.

Виклад основного матеріалу. Розробка й реалізація стратегії завжди вимагає чіткого методологічного інструментарію. Традиційний підхід до розробки й реалізації стратегії підприємства може бути представлено такими етапами:

- аналіз середовища (зовнішнього: факторів прямого і непрямого впливу), внутрішнього: ресурсного потенціалу і можливості його реалізації);
- цілепокладання;
- розробка альтернативних варіантів стратегій і вибір оптимальної;
- реалізація обраної стратегії;
- контроль та оцінка результатів реалізації стратегії [4].

Розглянемо концептуальну модель розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств (див. рис.).

Одним із перших етапів розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку нами пропонується виокремлювати формулювання місії та інноваційних цілей підприємства на підставі визначення інтересів власників підприємства та оцінки інтересів стейкхолдерів.

Відповідно до положень теорії стейкхолдерів при визначенні цілей організації повинні бути взяті до уваги інтереси зацікавлених груп. Ураховуючи високий рівень витратності інновацій в металургійній галузі (аналіз статистичних даних фінансування інновацій наведено далі по тексту), при визначенні місії і інноваційних цілей підприємства доцільно враховувати інтереси таких груп, як інвестори (з позиції можливого залучення інвестицій), державних органів (отримання прямих грантів, державного фінансування інноваційних розробок), споживачів (залучення коштів на умовах отримання продукції по пільговим цінам).

Методологічною особливістю стратегічного управління є положення про організацію як складну соціально-економічну систему, яка розвивається в динамічному і невизначеному зовнішньому середовищі. Враховуючи складність соціально-економічної ситуації в вітчизняній промисловості взагалі, моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища при розробці інноваційної стратегії набуває додаткової актуальності.

Треба зазначити, що аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства – один із найбільш складних і трудомістких етапів процесу формування та реалізації інноваційної стратегії.

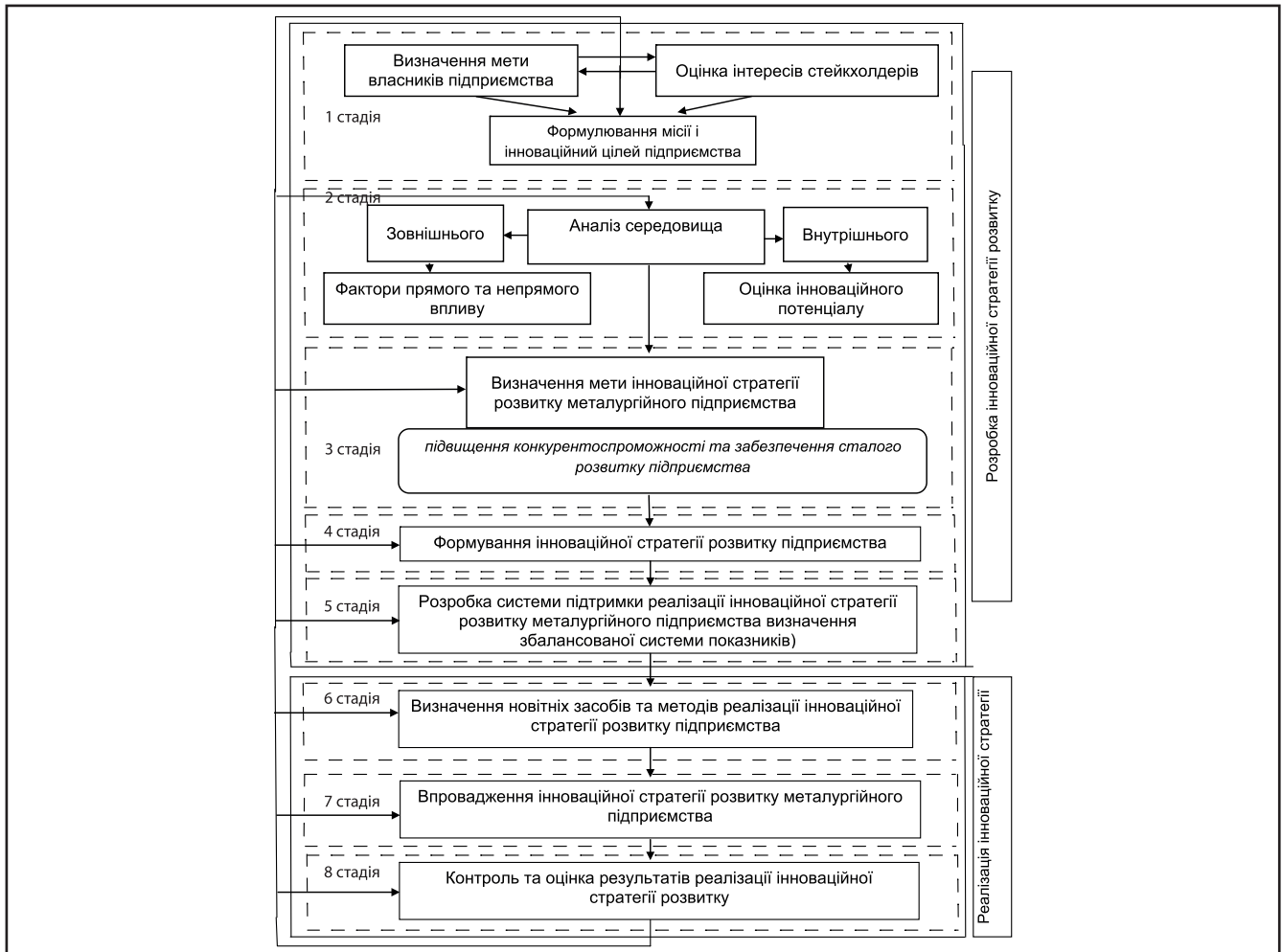
Для його проведення в якості основних методів можуть бути використані PEST, SWOT-, SNW-аналіз, аналіз конкурентного середовища на основі моделі п'яти сил М. Портера, матриці БКГ, метод «Діаграма Омає».

При оцінці фактори зовнішнього середовища прийнято розподіляти на фактори прямої і непрямої дії. До факторів прямої дії відносяться ті, що безпосередньо впливають на об'єкт дослідження, до другої групи – фактори, що впливають опосередковано, через певні механізми та відносини.

Серед зовнішніх факторів прямої дії, що можуть суттєво вплинути на інноваційний розвиток металургійної галузі України, можна виділити такі:

- попит на ринках збуту металопродукції;
- споживчі вимоги до металургійної продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- рівень конкуренції;
- ціни на сировину, особливо ціни на енергоресурси;
- тарифи на послуги, зокрема тарифи на перевезення залізничним транспортом;
- цінова політика держави відносно паливно-енергетичних ресурсів;
- заходи державного регулювання [2, 5].

Так, аналіз структури експорту продукції у 2012–2013 роках [6, с. 54] показав, що вітчизняні металургійні підприємства більш орієнтовані на виробництво та експорт продукції низьких переділів (питома вага у загальній кількості продукції, що експортується, прокату чорних металів у 2012 році – 74,0% (12292,6 тис. т), у 2013 році – 74,9% (12318,9 тис. т); чавуну переробного у 2012 році – 11,9% (1967,5 тис. т), у 2013 році – 13,7% (2260,7 тис. т); феросплавів у 2012 році – 4,8% (796,1 тис. т), у 2013 році – 4,2% (697,1). У той час



Концептуальна модель стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств

як і на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку зростає попит на продукції високих переділів.

Статистичні дані свідчать, що у структурі експорту даний вид продукції (він представлений трубами з ливарного чавуну та чорних металів) займає значно меншу вагу: 9,3% (1545,2 тис. т) – у 2012 році, 7,2% (1174 тис. т) – у 2013 році [6, с. 54].

Треба погодитися з д.е.н., професором В.Л. Коріневим, що «українські металурги свідомо позиціонували себе як виробники напівфабрикатів та поспішали скористатися позитивною кон'юнктурою на світовому ринку» [5, с. 4]. Зміна ж кон'юнктури призвела до падіння обсягів виробництва та реалізації продукції металургійного виробництва (табл. 1). Так, наприклад, за даними Державної служби статистики України, в 2013 році індекс промислової продукції в металургійному виробництві становив 94,7%, в 2014 році він подальше знижується і досягає 85,5% [7]. Поступово зменшується й обсяг реалізованої продукції металургійного виробництва, якщо в 2011 році він дорівнював 241884,7 млн. грн., то в 2012 році – 223294,1 млн. грн., а в 2013 році – 207305,3 млн. грн. (табл. 1). Тільки в 2014 році спостерігається зростання до 234388,0 млн. грн.

Щодо сировинної складової металургійної продукції, то Україна повністю забезпечує себе власною залізною рудою, коксом, іншими допоміжними матеріалами та неповністю марганцем. Майже сімдесят п'ять відсотків залізної

руди Кривбасу видобувається відкритим способом. Крім того, в Україні досить великі запаси руд і залізних кварцитів із вмістом заліза 28–35%, що збагачуються на Південному, Криворізькому, Центральному та Інгuleцькому гірничозбагачувальних комбінатах [9]. Маючи конкурентні переваги за рахунок собівартості руди, галузь програє від суттєвої залежності від енергоресурсів, нестабільності цін на них та складності їх отримання.

До факторів непрямої дії прийнято відносити політичну ситуацію в державі, соціокультурні чинники, стан макроекономіки, міжнародні події та інші. Протягом останніх двох років вітчизняна економіка працює в досить складних та несприятливих умовах. У політичній, економічній та соціальних сферах відбуваються деструктивні процеси, які не можуть не позначитись на енергозалежних та фондоемних галузях, до яких відноситься металургія. Вище нами відзначалося падіння індексів промислової продукції металургії за 2013–2014 роки, треба зазначити, що у 2015 році спостерігається ще більше падіння. Так, у січні 2015 року індекс виробництва металургійної продукції становив 81,1%, у лютому – 76,9%, у березні – 74,0%, у квітні – 74,1% [10]. Тобто спостерігається досить суттєве зменшення обсягів виробництва, що не в останню чергу обумовлено складною економічною та політичною ситуацією.

Характеризуючи вплив політичних та економічних факторів на інноваційний розвиток промислових підприємств слід

Таблиця 1. Обсяги реалізованої продукції металургійного виробництва в Україні за 2010–2014 роки

Рік	Промисловість		Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин та устаткування	
	млн. грн.	у % до підсумку	млн. грн.	у % до підсумку
2010	1043110,8	100,0	200001,9	19,1
2011	1305308,0	100,0	241884,7	18,5
2012	1367925,5	100,0	223294,1	16,5
2013	1322408,4	100,0	207305,3	15,7
2014	1389140,5	100,0	234388,0	16,9

Складено та розраховано автором за даними Держкомстату України [8].

відзначити неефективність та непослідовність дій влади щодо питання, що досліджується. В Україні існує кілька державних міністерств і відомств, в компетенцію яких входять питання інноваційного розвитку: Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство освіти і науки, Національна академія наук, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. Функції зазначених установ перетинаються і дублюються, крім того, жодна з них не має достатньо ресурсів для ефективного втілення інноваційної політики. Нормативно-правові акти щодо підтримки та реалізації інновацій в порівнянні з іншими законами, наприклад, із законом про державний бюджет, мають більш низький пріоритет. Усе це призводить до суттєвого розриву між науковими розробками і бізнесом. Таким чином, реалізуючи інноваційну стратегію розвитку промислового підприємства може розраховувати переважно на власні кошти. Підтвердження є й дані аналізу розподілу загального обсягу фінансування інноваційної діяльності вітчизняних металургійних підприємств за період 2011–2013 років. Як видно з наведених у табл. 2 даних, основним джерелом фінансування інновацій виступають власні кошти: у 2011 році вони займали 99,6% від загальної суми (1571667,4 тис. грн.), у 2012 році – 98,2% (1056474,9 тис. грн.), у 2013 році – 88,2% (962840,5 тис. грн.).

Фінансова підтримка інновацій у металургійній галузі державою незначна і становила у 2011 році – 0,01% від загального обсягу фінансування, у 2012 році – 0,2%, а в 2013 році взагалі була відсутня. В той же час за період, що аналізується, спостерігається збільшення фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредитних коштів. Темп зростання кредитів у 2012 році в порівнянні з 2011 роком дорівнює 3702,0%, у 2013 році в порівнянні з 2012 роком – 481,3%.

Щодо залучення коштів інвесторів, то питома вага вітчизняних інвестицій у 2011 році становила 0,1% (2230,0 тис. грн.), у 2012 році – вона досить незначна (8,8 тис. грн.), у 2013 році – 0,02% (210,0 тис. грн.), іноземних інвестицій: у 2011 році – 0,2% (3158,9 тис. грн.), у 2012 році – незначна (20,4 тис. грн.), у 2013 році – 3,9% (42523,3 тис. грн.).

Таблиця 2. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств за джерелами, тис. грн.

Рік	Усього	У тому числі за рахунок коштів							
		власних	держ-бюджету	місцевих бюджетів	поза-бюджет. фондів	вітчизн. інвесторів	інозем. інвесторів	кредитів	інших
2011	1577775,8	1571667,4	150,0	–	93,0	2230,0	3158,9	476,5	–
2012	1076350,5	1056474,9	2206,6	–	–	8,8	20,4	17639,8	–
2013	1091242,5	962840,5	–	386,0	–	210,0	42523,3	84893,1	389,6

Складено та розраховано автором за даними Держстату України [11, 12].

Ураховуючи складну економічну ситуації і велику вартість інноваційних науково-технічних розробок для металургійного виробництва, це досить негативно позначається на кількості та якості високотехнологічної продукції металургії.

Щодо внутрішнього середовища підприємства, то його оцінка зазвичай проводиться для визначення ресурсного потенціалу і можливостей його реалізації. В нашому випадку мова повинна йти про інноваційний потенціал підприємства. Серед складових інноваційного потенціалу доцільно оцінювати науково-технічні, технологічні, інформаційні, кадрові, фінансові та матеріальні ресурси [13, 14].

Наступним етапом формування та реалізації інноваційної стратегії є визначення її мети або цілепокладання. У процесі розвитку управління, як науки, змінювалось саме розуміння мети підприємства і визначення мети як елемента системи управління. Існуюча управлінська парадигма цілі підприємства «спочатку збереження, потім розвиток» змінюється на нову парадигму системи управління підприємством – «збереження через розвиток».

Відомий американський вчений П. Друкер стверджував, що переважна більшість успішних інновацій пов'язані зі змінами, тобто більшість успішних стратегій створюють або використовують зміни.

В умовах сьогодення головним завданням підприємств, особливо фондоемних галузей, таких як металургія, машинобудування, гірничодобувна, стає не пасивне управління, не пристосування та адаптація до змін у зовнішньому середовищі, а активна позиція, використання внутрішнього інноваційного потенціалу для моделювання та реалізації стратегій, які дозволять завоювати нові сегменти ринку.

Не викликає сумнівів той факт, що мета діяльності будь-якого підприємства – ефективне функціонування в часі, спрямоване на вдосконалення всіх процесів, що в кінцевому підсумку призводить до збільшення його ринкової вартості та отримання максимального прибутку. Мету стратегії розвитку металургійних підприємств можна визначити, як підвищення конкурентоспроможної та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Таблиця 3. Характеристика обсягів інноваційної діяльності металургійних підприємств України за 2011–2013 роки, од.

Показники	2011	2012	2013
Кількість впроваджених нових технологічних процесів на металургійних підприємствах	136	153	221
у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих	42	53	74
Кількість металургійних підприємств, що впроваджували інновації	103	112	113
у тому числі впроваджували інноваційні процеси	51	58	62
впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції	50	53	56
впроваджували інноваційні види продукції	60	57	61
з них нові для ринку	10	9	9
кількість металургійних підприємств, що реалізували промислову продукцію	789	800	796
кількість металургійних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	85	92	89
у тому числі продукцію, що була новою на ринку	15	15	16
продукцію, що була новою тільки для підприємства	76	83	79

Складено та розраховано автором за даними Держстату України [11, 12].

Українські вчені відзначають низький рівень активності інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах [15]. Щодо металургійної галузі, до відповідно до статистичних даних (табл. 3) кількість підприємств, що впроваджували інновації, зростає, але невеликими темпами: у 2012 році в порівнянні з 2011 роком – 108,7%, у 2013 році в порівнянні з 2012 роком – 100,9%. Інноваційні процеси спостерігаються майже на половині з цих підприємств: 51 у 2011 році, 58 у 2012 році, 62 у 2013 році [37, 38].

Враховуючи, що у світовій практиці прийнято виокремлювати три типи стратегій інноваційного розвитку: перенесення, запозичення і нарощування, а на вітчизняних підприємствах у більшості випадків зустрічаються тільки перші дві, то можна говорити про майже повну відсутність процесів, які дійсно дозволяють отримати новий інноваційний продукт, а саме розробку високотехнологічної продукції на основі використання власного науково-технічного потенціалу [15].

Так, інноваційні види продукції були впроваджені на 60 металургійних підприємствах у 2011 році, на 57 у 2012 році та на 61 у 2013 році, але нова для ринку продукція зустрічалася тільки у десяти підприємств у 2011 році і на дев'ять у 2012 та 2013 роках. Аналогічна ситуація спостерігається й з реалізацією інноваційної продукції. Так, з 85 металургійних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію у 2011 році, тільки у 15 це була нова для ринку продукція, у 2012 році – це співвідношення становило 92 і 15 підприємств, у 2013 році – 89 і 16 (табл. 3).

Розглядаючи наступну стадію – формування стратегії, треба відзначити її специфічність щодо металургійної галузі. Нами вже неодноразово підкреслювалось, що будь-яка новітня розробка в металургійному виробництві потребує досить великих фінансових вкладень, тому доцільно говорити не про декілька варіантів стратегій, а про визначення альтернатив її реалізації.

Єдиної стратегії для всіх підприємств навіть однієї галузі не існує. Кожне металургійне підприємство унікальне, має свої певні особливості пов'язані з доступністю до сировини, розгалуженістю транспортного забезпечення, близькістю до ринків збуту, тому формування стратегії розвитку буде залежати від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників, частина з яких була нами розглянута вище.

Одним із найбільш важливих у розумінні процесу розробки та реалізації стратегії є етап «оцінювання стратегічного вибору». Обґрунтованість вибору має бути підтверджена досить чітким інструментарієм. Ураховуючи, що вибір, як правило, є багатокритерійним, виникає потреба в побудові оціночної системи показників відповідно до поставлених цілей, тобто визначення переліку критеріїв, їх порівняльної значущості, шкали для оцінки пріоритетів за критеріями.

Однією з умов ефективної реалізації будь-якої стратегії розвитку, в тому числі й інноваційної, є формування збалансованої системи показників (ЗСП) оцінки. Основний принцип методики The Balanced Scorecard, яка була запропонована американськими вченими Р. Капланом та Д. Нортоном, полягає в тому, що досягнення мети можливе тільки в тому випадку, якщо для неї існують вимірні показники [16]. Інноваційна стратегія розвитку повинна мати систему оцінки в довгостроковій перспективі, інакше не має сенсу її реалізації. Більшу частину показників, за допомогою яких оцінюється ефект впровадження інновацій, прогнозувати досить складно, більш того, вони носять імовірнісний характер. Однак такий прогноз має істотне значення як для власників підприємств, так і для стейкхолдерів, оскільки дозволяє отримати кількісні оцінки прибутковості бізнесу.

Адаптуючи класичну систему збалансованих показників, до галузевої специфіки металургійних підприємств може бути запропонована наступна модель оцінки (табл. 4).

На стадії визначення засобів та методів реалізації стратегії повинні вирішуватися такі питання: які новітні засоби та методи можуть бути використані даним підприємством, які джерела фінансування будуть використані (власні, залучені, при використанні обох видів коштів їх оптимальне співвідношення), яким терміном представлено період реалізації інновацій, які кадри необхідні для введення інновацій в експлуатацію та як має бути організований процес впровадження нововведень.

Одним з головних завдань для вітчизняних металургійних підприємств на сучасному етапі розвитку є прискорення строків розробки інноваційних проектів і впровадження нововведень за рахунок скорочення рівнів управління в ланцюжку «науково-технічні дослідження – виробництво». Підприємства, які першими освоюють ефективні інновації, мають можливість знизити витрати виробництва і відповідно вартість реалізованої продукції. Наслідком чого є зміцнення їхніх позицій у конкурентній боротьбі з підприємствами, що пропонують аналогічну продукцію.

Таблиця 4. Система збалансованих показників оцінки реалізації інноваційної стратегії металургійних підприємств

Напрями оцінки	Показники
Фінанси	Термін окупності проекту
	Чиста приведена вартість
	Коефіцієнт дисконтування грошових потоків
Клієнти	Частка на внутрішнього ринку до і після впровадження інновацій
	Частка в експорті вітчизняних металургійних підприємств до і після впровадження інновацій
Внутрішні процеси	Собівартість продукції до і після впровадження інновацій
	Питома вага енерговитрат в собівартості продукції до і після впровадження інновацій
	Енергоємність продукції до і після впровадження інновацій
	Рентабельність витрат до і після впровадження інновацій
Персонал	Витрати на навчання одного працівника, пов'язані із розробкою та впровадженням інновацій
	Темп зміни продуктивності праці
	Темп зміни рівня винагород працівникам
	Коефіцієнт порівняння темпу рівня винагород працівникам та темпу продуктивності праці
	Коефіцієнт порівняння темпу зміни витрат на навчання працівників та темпу продуктивності праці

При виборі найбільш прийняттого варіанту реалізації інноваційної стратегії головними критеріями повинні бути здатність інноваційної стратегії забезпечити конкурентну перевагу або завоювання нового сегменти ринку, економічна ефективність реалізації стратегії та очікувані фінансові результати.

Оцінюючи засоби та методи реалізації інноваційної стратегії розвитку, необхідно враховувати, що при впровадженні новітніх технологій та нової техніки відбувається розбалансування процесів виробництва та збуту, що викликає неминучість реструктуризації підприємства, бо зміна в одному з елементів системи обумовлює зміну всіх інших. Наслідками даних процесів може бути підвищення рівня невизначеності кінцевих результатів за доходами, витратами, строками, якістю й ефективністю, це обумовлює необхідність формування додаткових фінансових резервів.

Головне призначення наступної стадії – контролю реалізації інноваційної стратегії – це забезпечення зворотного зв'язку. Враховуючи, що кожне підприємство обирає засоби впровадження обраного варіанту стратегії відповідно до рівня професіоналізму персоналу та специфіки організаційної структури, в процесі контролю потрібно оцінювати дотримання деяких загальних правил, а саме: чи було здійснено відбір найбільш підготовлених працівників для здійснення нововведень; чи було проведено інструктування виконавців про зміст і технологію виконання процедур; чи закладено механізм мотивації виконавців; наскільки раціонально побудовані комунікаційні мережі (чи виконуються їх функції своєчасно і в повному обсязі, уникаючи фільтрації або спотворення інформації в процесі передачі інформації); чи розроблено механізм надання своєчасної допомоги у формі додаткового інструктажу для виконання тих або інших процедур тощо.

Щодо періодичності контролю, то необхідно враховувати існування таких його видів, як превентивний, поточний й послідовний, й чітко розрізняти контроль, який здійснюється на кожному з етапів розробки інноваційної стратегії, і взагалі контроль реалізації проекту. Практика господарювання вітчизняних підприємств доводить, що на кожному з етапів розробки інноваційної стратегії: оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища, розробці варіантів реалізації стратегії, виборі найбільш оптимального здійснюється превентивний й поточний контроль, тобто контрольні процедури

повинні бути виконані до завершення етапу. Щодо контролю взагалі реалізації стратегії розвитку, то він є послідовним, і повинен здійснюватися після втілення проекту загалом або його окремих елементів, й має на меті виявлення невідповідностей отриманих результатів до поставленої мети.

Висновки

Поєднання теоретичних засад стратегічного управління та результатів вивчення особливостей діяльності металургійної галузі дозволило розробити концептуальну модель інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств, в якій на додаток до традиційних стадій запропоновано виокремлювати етап формулювання місії та інноваційних цілей підприємства на підставі визначення інтересів власників підприємства та оцінки інтересів стейкхолдерів (а саме інвесторів, держави, споживачів). На етапі формування системи підтримки реалізації інноваційної стратегії запропоновано використовувати адаптовану систему збалансованих показників, та виокремлено окремим етапом – визначення новітніх засобів та методів реалізації стратегії розвитку. Перспективами подальших досліджень за даної темою є розробка методики оцінки ресурсного забезпечення реалізації інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств.

Список використаних джерел

1. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: моногр. / А.И. Амоша, В.И. Большаков, А.А. Минаев, Ю.С. Залознова, Л.А. Збаразская, Ю.В. Макогон и др.; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2013. – 114 с.
2. Нечаева І. Визначення факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств у кризових умовах / І. Нечаєва // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 299–304.
3. Шеремет Т.Г. Украина на рынке металлургической продукции стан СНГ / Т.Г. Шеремет. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe/
4. Македон В.В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія / В.В. Македон, Д.С. Рубець // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №45 (1018). – С. 75–86.
5. Корінев В.Л. Забезпечення сталого розвитку металургійної бази вітчизняної економіки / В.Л. Корінев // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №4. – С. 3–7.

6. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 156 с.

7. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2014 роки. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Економічна статистика. Промисловість. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Плавшуда К.В. Державне програмування розвитку металургійного комплексу України / К.В. Плавшуда // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – №2 (13). – С. 211–219.

10. Індекси промислової продукції за видами діяльності за січень–квітень 2015 року. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 314 с.

12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 287 с.

13. Хоменко Я.В. Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації / Я.В. Хоменко, О.С. Резнікова // Академічний огляд. – 2013. – №2. – С. 154–161.

14. Романюк Н.М. Економічне обґрунтування стратегічного розвитку гірничо–збагачувальних комбінатів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)» / Н.М. Романюк. – Дніпропетровськ: Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», 2014. – 21 с.

15. Власюк О.С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1. – С. 102–105.

16. Robert S. Kaplan, David P/Norton Linking the Balanced Scorecard to Strategy. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.strimgroup.com/.../KaplanNorton_Linkin

УДК 658.8:004

Т.В. ДУБОВИК,
д.е.н., доцент кафедри маркетингу і реклами, Київський національний торговельно–економічний університет,
В.В. ОРТИНСЬКА,
к.е.н., професор кафедри маркетингу і реклами, Київський національний торговельно–економічний університет

Управління інтегрованими інтернет–маркетинговими комунікаціями підприємств

У статті наведено аналіз проблем формування інтегрованих маркетингових комунікацій з урахуванням розвитку цифрових технологій, визначено поняття інтегрованих інтернет–маркетингових комунікацій, обґрунтовані основні принципи та елементи побудови системи управління інтернет–маркетинговими комунікаціями.

Ключові слова: управління, інтегровані інтернет–маркетингові комунікації, концепція управління інтернет–маркетинговими комунікаціями, підприємство, Інтернет.

Т.В. ДУБОВИК,
д.э.н., доцент кафедры маркетинга и рекламы, Киевский национальный торгово–экономический университет,
В.В. ОРТИНСЬКА,
к.э.н., профессор кафедры маркетинга и рекламы, Киевский национальный торгово–экономический университет

Управление интегрированными интернет–маркетинговыми коммуникациями предприятий

В статье приведен анализ проблем формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций с учетом развития цифровых технологий, определено понятие интегрированных интернет–маркетинговых коммуникаций, обоснованы основные принципы и элементы построения системы управления интернет–маркетинговыми коммуникациями.

Ключевые слова: управление, интегрированные интернет–маркетинговые коммуникации, концепция управления интернет–маркетинговыми коммуникациями, предприятие, Интернет.

T. DUBOVYK,
doctor of science (economics), associate professor of the Department of marketing and advertising of Kyiv National University of Trade and Economics,
V. ORTYNSKA,
candidate of science (economics), professor of the Department of marketing and advertising of Kyiv National University of Trade and Economics

Management of integrated online marketing communications enterprises

The article analyzes the problems of formation of the integrated marketing communications with the development of digital technology, defined the concept of integrated online marketing communications, justified the basic principles and elements of the control system of Internet marketing communications.

Keywords: management, integrated online marketing communications, concept management of online marketing communications, enterprise.

Постановка проблеми. Значущість інтернет–маркетингових комунікацій зростає із загостренням конкурентної боротьби за умови розвитку глобального інформаційно–го суспільства. За оцінками експертів, інтернет–маркетинг здатний налагоджувати персональні контакти з цільовою аудиторією, індивідуалізувати пропозицію для кожного спо–

живача, посилювати його довіру та прихильність до підприємства торгівлі та є найбільш прогресивним способом задовольняти зростаючі та змінні потреби потенційного покупця. Наразі Україна посідає 32 місце серед 198 країн світу за кількістю інтернет-користувачів і 58 місце – у світовому рейтингу розвитку електронної комерції [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми теорії та практики використання маркетингових комунікацій висвітлено у фундаментальних працях відомих зарубіжних і вітчизняних фахівців, таких як У. Аренс, Дж. Бернет, С. Блек, К. Бове, Е. Голубков, Т. Дункан, Ф. Кітчен, Дж. Клячко, Т. Лук'янець, А. Матанцев, С. Моріарті, А. Пулфорд, Е. Ромат, Ч. Сендідж, П. Сміт, К. Хопкінс, Д. Шульц та ін.

Багатоаспектність проблеми розвитку інтернет-маркетингу знайшла відображення у наукових працях зарубіжних вчених: Н. Бордена, К. Елліс-Чадвіка, Е. Константинідеса, К. Кельянама, Р. Лаутерборна, Р. Майера, Ш. Макинтайра, Дж. МакКарті, Д. Чаффі та вітчизняних науковців: В. Гужви, І. Козак, Р. Кожуховської, І. Литовченко, М. Макарової, Н. Меджибовської, Л. Пономаренко, в яких розкриваються технічні аспекти інтернет-маркетингу, особливості здійснення маркетингових комунікацій в мережі Інтернет. Маркетингові комунікації вітчизняних підприємств торгівлі характеризуються відсутністю системних досліджень процесів створення та управління інтернет-маркетинговими комунікаціями.

Мета статті. Враховуючи викладене, метою статті є вивчення інструментарію та емпіричних методів дослідження управління інтернет-маркетинговими комунікаціями.

Виклад основного матеріалу. У новому бізнес-середовищі з сучасними можливостями цифрового контексту парадигма маркетинг-мікс розвивається з урахуванням особливостей функціонування підприємств торгівлі в Інтернеті. Формування ланцюга вартості трансформує всі процеси традиційних чотирьох «Р» маркетингу додаванням нових індикаторів: адаптація та налаштування продукту під окрему аудиторію, об'єднану певними особливостями інформації – кастомізація в Product; прозорість, миттєве порівняння цін – в Price; вільний вибір місця придбання та способів доставки – в Place; гнучкість, персоналізація – в Promotion. Інтернет-технології стають основним інструментом конкурентної диференціації, оскільки охоплюють увесь спектр брендингу та бізнес-процесів. Транснаціоналізація та глобалізація сприяють поширенню інтернет-маркетингу у всьому світі. Відтак підприємствам для просування брендів необхідно створювати та впроваджувати стратегію інтегрованих маркетингових комунікацій з урахуванням специфіки окремих ринків і культур, що сприятиме розвитку та підтримці регіональних відмінностей ринків.

Цифрові технології розвиваються і поширюються по всьому спектру бізнес-операцій. Новітні комп'ютерні технології, розроблені в 1990-х роках, надали можливість компаніям усвідомити потреби споживачів; брендинг стає основним інструментом конкурентної диференціації; транснаціоналізація та глобалізація сприяють поширенню сучасного маркетингу по всьому світові без традиційних географічних кордонів. У Північно-Західному університеті журналістики (Northwestern University, s Medill School of Journalism, America) визначають інтегровані маркетингові комунікації (ІМК) як концепцією запланованих маркетингових комунікацій, що створює дода-

ну вартість та ґрунтується на стратегічній ролі комунікаційних інструментів реклами, просуванні, PR, об'єднує ці інструменти для забезпечення ясності, узгодженості й максимального комунікаційного впливу [2]. Саме ІМК допоможуть збалансувати глобальну узгодженість та місцеві відмінності в процесі бренд-менеджменту підприємств.

Поява ІМК обумовлена впливом певних чинників:

- Зниження ефекту від реклами в ЗМІ у зв'язку з більш диверсифікованими і фрагментованими соціальними змінами.
- Збільшення кількості рекламних каналів зв'язку з введенням цифрових технологій зв'язку та інших диверсифікованих мультимедіа.
- Зростання кількості рекламних агентств у зв'язку з поглибленням урізноманітнення та спеціалізації маркетингових комунікацій.
- Зростання вимог замовників до оцінювання передбачуваної та отриманої результативності використання рекламних бюджетів.

Ф. Котлер і Д. Шульц зазначили: ІМК перебувають під впливом безлічі факторів як-от: нові форми інформаційних технологій, включаючи розвиток і уживання баз даних, засобів масової інформації, фрагментації бажань клієнта для взаємодії/синергії і глобальної та регіональної координації [3, 4].

Наразі тенденції персоналізації та кастомізації домінують у маркетингових комунікаційних кампаніях, що надає можливість клієнтам управляти інформаційними технологіями, отримувати вільний доступ до інформації, придбавати товари та послуги у будь-якому місці, у будь-який час і вирішувати, що є цінністю. З 2004 року Американська маркетингова академія прагнула переглянути існуюче трактування маркетингу, оскільки деякі науковці визнавали, що воно не було достатньо повним. У 2007 році ця тема активно обговорювалась науковцями. Було виявлено ряд нових тенденцій, які мають важливі наслідки для маркетологів у двадцять першому столітті: експоненціальні досягнення у сфері інформаційних технологій і управлінні економікою знань. Завдяки швидкому розповсюдженню Інтернету, мобільних телефонів, бездротових пристроїв, мультимедіа та поширення програмного забезпечення, пов'язаних з графічними і веб-програмами, CRM-підтримкою застосування маркетингових комунікацій виходить за межі традиційного маркетингу. Оскільки ринок став більш конкурентним і консолідованим, підприємства розуміють важливість і переваги використання сукупності відкритих, прозорих і інтерактивних маркетингових комунікацій, які потребують об'єднання та узгодження. Т. Дункан визначає інтеграцію як таку, що надає цілісності: підприємство, яке розглядається як «ціле», а не як об'єднання автономних частин, сприймається потужнішим і заслуговує на довіру, що є передумовою для підтримання відносин та змушує переосмислити сутність інтегрованих маркетингових комунікацій [5].

Д. Шульц і Х. Шульц пропонують розглядати ІМК [6]:

- як бізнес-стратегію, оскільки на сучасному етапі розвитку маркетингові комунікації втрачають традиційну роль тактичної діяльності і перетворюються на інструмент стратегічного управління;
- впроваджувати маркетингові комунікації за участю усіх зацікавлених сторін, тому що ІМК охоплюють весь спектр

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

брендів, споживачів, продуктів і послуг, контакти підприємства з усіма зацікавленими сторонами на всіх рівнях;

– удосконалювати маркетингові комунікації щодо оцінювання і вимірювання, оскільки ІМК вимагають управління результативністю, що є невід'ємною частиною процесу і повинно бути вбудованим в усі комунікаційні плани;

– розробляти маркетингові комунікації на довгострокову перспективу, тому що результати досягаються з плином часу.

Характеристики інтегрованих маркетингових комунікацій були узагальнені Д. Піктоном і А. Бродеріком у 4Cs [7]: coherence – різні комунікації логічно пов'язані; consistency – декілька повідомлень повинні підтримувати і зміцнювати один одного, а не суперечити один одному; continuity – комунікації безперервні у часі і послідовні; complementary – спостерігається ефект синергізму. 4Cs є основними принципами процесу інтеграції комунікаційних повідомлень.

Маркетингові комунікації в Інтернеті – це особлива сфера, яка перебуває в еволюційному розвитку, зміни відбуваються швидко. Зазначимо, що конститутивні засади інтеграції розвиваються в інтернет-маркетингу:

1. Планування сукупності маркетингових комунікаційних заходів ґрунтується на чітко визначених маркетингових комунікаційних цілях підприємства.

2. Інтернет-маркетинг охоплює повний спектр цільової аудиторії, а також співробітників, акціонерів, постачальників.

3. Інтернет-маркетинг передбачає управління всіма формами контактів: вихідними повідомленнями, такими як банерна реклама або пряма електронна поштова розсилка, так і вхідними повідомленнями, тобто запитами індивідуальних та різних груп громадськості електронною поштою.

4. В інтернет-маркетингу доцільно оптимально використовувати весь спектр маркетингових комунікаційних інструментів.

5. Інтернет-ЗМІ повинні бути використаними для доставки відомостей про сайти. Маркетологам доцільно досягати ефективного поєднання засобів масової інформації для збільшення трафіка сайту.

6. План маркетингових комунікацій необхідно розробляти з урахуванням ретельного відбору та поєднання найефективніших каналів комунікацій.

Незважаючи на загальновідомі факти впливу Інтернету на ІМК, недостатньо досліджені конкретні можливості ІМК в онлайн-середовищі, а також зв'язок між ІМК та управлінням взаємовідносинами з клієнтами.

Дослідження особливостей реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій в онлайн-середовищі виявили, що специфічні особливості Інтернету передбачають застосування принципів ІМК не як альтернативний варіант, а як основні вимоги [8].

Створення комплексної моделі управління інтернет-маркетинговими комунікаціями в інтернет-маркетингу потребує наявності відповідного теоретичного та методичного підґрунтя. «Пошук правильної моделі інтегрованих інтернет-маркетингових комунікацій є однією з найважливіших цілей для компанії, яка застосовує перевірені методи маркетингу. З появою Інтернету традиційні засоби масової інформації розглядаються як основні маршрути в інтегрованих маркетингових комунікаціях. Проте ці методи повинні бути переглянуті відповідно до нового цифрового середовища» [9].

Встановлення постійних стосунків з онлайн-аудиторією підприємств, які мають потенціал розвитку, є необхідністю вдосконалення управління маркетинговою комунікаційною діяльністю. Поняття «інтегровані інтернет-маркетингові комунікації» (ІІМК), значення яких пояснюється їх домінуванням у сучасних умовах серед інших електронних засобів комунікацій в мережі Інтернет, пропонується розглядати як процес управління відносинами з цільовими аудиторіями, що утверджує інтерактивний, системний підхід до інтеграції інтернет-маркетингових комунікацій з урахуванням монотипності, інтерактивності, мультимірності, крос-функціональної персоналізованої взаємодії та заохочення вигідних відносин суб'єктів інтернет-маркетингової комунікаційної сукупності в коротко-, середньо-, довгостроковій перспективі із застосуванням комплексу адитивних заходів.

Це визначення охоплює багатовимірний характер поняття основних елементів: монотипність, інтерактивність, крос-функціональний персоналізований процес взаємодії, системність; вигідні довгострокові відносини.

Монотипність – ядро інтеграції, оскільки передбачає чітке донесення когерентного повідомлення всіма інструментами інтернет-маркетингових комунікацій (ІІМК). Відтак загальна стратегія повинна об'єднати інтернет-маркетинг, зв'язки з громадськістю в Інтернеті, інтернет-рекламу, стимулювання збуту, як онлайн так і офлайн.

Відмітною ознакою інтегрованих інтернет-маркетингових комунікацій є інтерактивність, оскільки устанавлюється постійний діалог між підприємством та клієнтами, партнерами, а також з усіма зацікавленими сторонами, на відміну від більш вузького маркетингу відносин.

Визначено, що сутність результативності ІІМК зосереджені на виявленні змінних: е-задоволення і е-довіра, які насправді є наслідками контактів. Побудова справжніх і міцних відносин із зацікавленими сторонами на усіх стадіях вимагає постійного діалогу, інтерактивного спілкування.

Крос-функціональність надає можливість оптимізувати узгоджений розподіл масиву повідомлень між каналами і споживачем та координувати різні елементи інтернет-маркетинг-міксу. Крос-функціональність має важливе значення через те, що повідомлення можуть надходити від усіх підрозділів і не тільки з відділу маркетингу, всі партнери мають отримувати інформацію і орієнтуватись на постійний взаємозв'язок.

Системність забезпечує прибуткові довгострокові відносини. Інтерактивне спілкування на корпоративному рівні сприяє встановленню довгострокових відносин між маркетингом та маркетинговими комунікаціями і позитивно впливає на цінність бренду. ІІМК мають бути стратегічними, спрямованими на досягнення довгострокових цілей.

Впровадження концепції управління інтегрованими інтернет-маркетинговими комунікаціями є основою розвитку технологій Інтернету в умовах цифрової епохи в економіці. Концепція базується на діалектичній єдності функціонально-процесних підходів до управління, що дозволяє визначити пріоритетні цілі, завдання, принципи управління ІІМК.

Методологічне обґрунтування концепції управління інтегрованими інтернет-маркетинговими комунікаціями передбачає поєднання ефективних засобів, інструментів і технологій інтернет-маркетингового комунікаційного впливу на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

цільові аудиторії. Управління інтернет–маркетинговими комунікаціями будується на принципах системності, збалансованості, функціональності, соціальної етичності, кастомізації, персоналізації цінностей, еквівіальності, гнучкості та гармонійності і передбачати чітко визначені маркетингові цілі і засоби управління всіма формами контактів як вихідними повідомленнями: зверненнями ІпМК, так і вхідними повідомленнями: запитами цільових аудиторій, у тому числі співробітників, акціонерів, постачальників.

Принцип системності дозволяє розглянути підприємство як відкриту систему, яка пов'язана із зовнішнім середовищем, а процес обслуговування споживачів не починається в момент замовлення і не закінчується в момент покупки товару. Принцип збалансованості визначає цілі підприємства і цілі споживачів, їх залежність і цінність одне для одного. Принцип функціональності передбачає організацію процесів з огляду на розподіл передбачуваних та виконуваних функцій маркетингових комунікацій в Інтернеті. Принцип персоналізації цінностей дає можливість підприємству зайняти конкурентну вигідну позицію. З метою підвищення цінності споживача для підприємства проводиться аналіз конкретних способів поліпшення цих процесів. Відповідно до принципу еквівіальності можна при різних початкових умовах різними шляхами досягти потрібного кінцевого стану, що не залежить від часу й визначається виключно власними характеристиками системи. Принцип еквівіальності сприятиме будувати перспективну процедурну модель управління ІпМК. Принцип гнучкості і гармонійності сприяє процесу управління споживчою цінністю і має тісний взаємозв'язок з принципом функціональності – оцінювання внеску в кінцевий результат кожної окремої складової загального процесу управління.

Зростання обсягів інтернет–торгівлі спонукає українські підприємства торгівлі до нарощування темпів інноваційних інформаційних процесів. Вирішення означених завдань

можливе за умови неухильного, настійного вдосконалення системи управління ІпМК. Найбільшого поширення набули такі підходи до управління господарюючими суб'єктами:

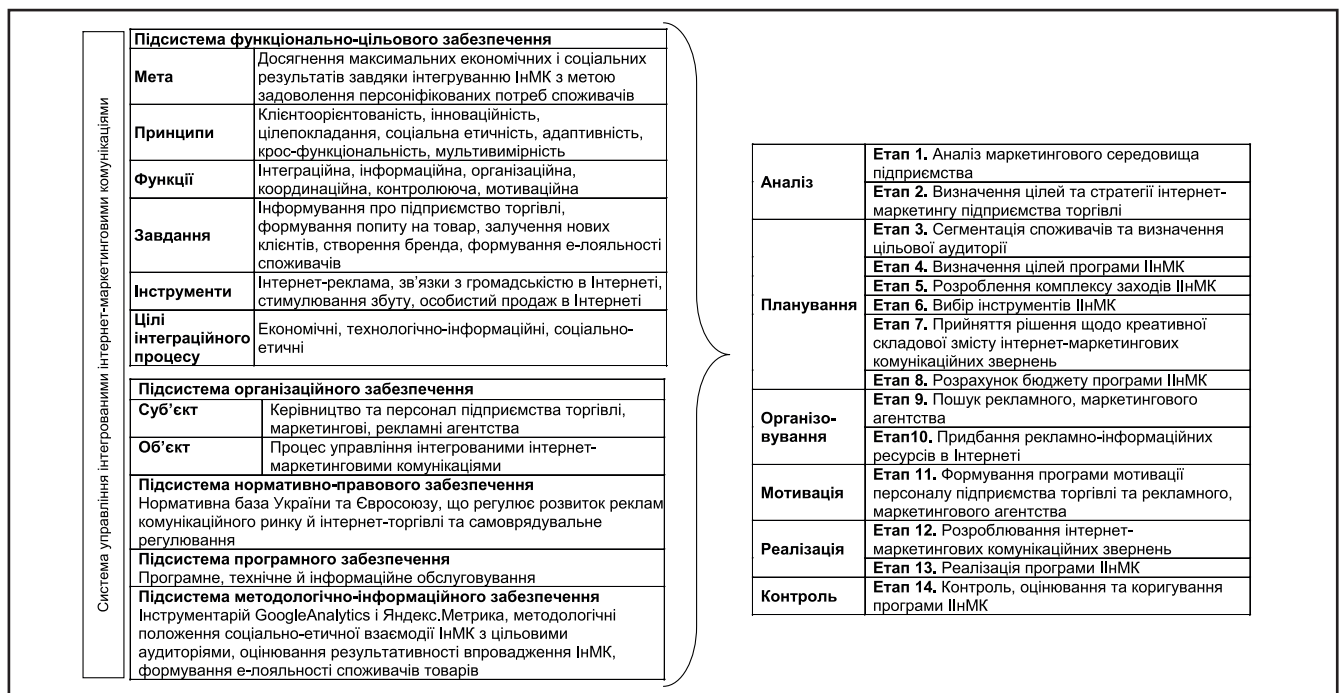
- 1) функціональний: заснований на управлінні організаційною структурою об'єкта, її елементами, кадрами й орієнтований на виконання регламентів функціонування об'єкта;
- 2) процесний: управління базується на розгляді об'єкта як сукупності взаємопов'язаних процесів, об'єднаних досягненням єдиної мети. Результати компаративного аналізу функціонального та процесного підходів до управління ІпМК підприємств торгівлі доводять пріоритетність та ефективність застосування управління на основі процесного підходу в конкурентних умовах сучасного ринку.

Запропонована модель управління ІпМК ґрунтується на представленні інтернет–маркетингових комунікацій як системи, яка містить структурні декомпозиції суб'єктів, об'єктів управління і процесу управління (див. рис.).

З урахуванням специфіки об'єкта управління формування інформаційних засад ІпМК підприємств торгівлі має відбуватись на основі досліджень інтернет–маркетингового середовища, аналізу позиції, функціонального змісту та динаміки розвитку інтернет–маркетингової комунікаційної діяльності підприємства торгівлі.

Накопичення даних, вивчення інтернет–маркетингової комунікаційної діяльності базується на потенціалі використання маркетингової інформації усіма суб'єктами управління ІпМК підприємств торгівлі; оперативності реакції на зміни ринку; рефлексивності ринкової поведінки підприємства; чіткого визначення ринкового сегмента; розвитку інтернет–маркетингової комунікаційної діяльності.

Суть управління ІпМК на основі процесного підходу передбачає управління послідовністю процесів, кожен з яких об'єднує елементи ІпМК певним чином і спрямований на реалізацію чіткої цілі, що веде до реалізації спільної мети ІпМК.



Модель управління інтегрованими інтернет–маркетинговими комунікаціями підприємств торгівлі

Розроблено авторами.

Методологічні положення формування інформаційної основи управління інтернет–маркетинговою комунікаційною діяльністю обґрунтовуються наступним:

– управління інтернет–маркетинговими комунікаціями має свою специфіку, сутність якої полягає в інтеграції управлінської та маркетингової науки і можливості широкого використання у бізнесовій діяльності підприємства в ринковому середовищі;

– управління інтернет–маркетинговими комунікаціями має стратегічну орієнтацію, вимагає обліку методологічних положень стратегічного інтернет–маркетингу і стратегічного управління;

– методологічні елементи (принципи, функції, методи) структуровані за класифікаційними ознаками, відповідають завданням стратегічного розвитку підприємства торгівлі з конкретизацією об'єкта і предметних сфер управління інтернет–маркетинговою комунікаційною діяльністю;

– управління інтернет–маркетинговими комунікаціями в підприємствах торгівлі відповідає філософії структуризації проблем теорії управління, яка встановлює взаємозв'язок галузей наукового пізнання й елементів методології (підходи, принципи, функції, методи).

Розвиток управління ІІММК у сучасному світі, нагромаджені знання й досвід в управління ІІММК потребувала представлення в єдиній системній моделі управління інтегрованими інтернет–маркетинговими комунікаціями підприємств торгівлі.

Аналіз літературних джерел та діяльності різних типів підприємств торгівлі свідчить, що на сьогодні не існує єдиної концепції управління ІІММК, яка чітко визначала б склад і структуру знань у цій сфері, незважаючи на активний розвиток процесів глобалізації, уніфікації і локалізації ІІММК. На глобальному та національних теренах спостерігаються істотні відмінності в термінології щодо управління ІІММК. Це ускладнює взаєморозуміння між фахівцями та не сприяє створенню програмних продуктів загального використання.

Висновки

Таким чином, здійснені дослідження сприятимуть створенню єдиної методичної і нормативної бази для виконув-

вання національних і міжнародних проектів і програм ІІММК, класифікації завдань управління ІІММК, розвитку відповідних методів і засобів вирішення, формуванню єдиної методичної основи для підготовки і сертифікації фахівців з ІІММК.

Системна модель управління ІІММК надасть можливість вдосконалювати системні структуровані знання про управління ІІММК; формувати основу в умовах глобалізації, стандартизації, уніфікації і локалізації управління ІІММК для професійної сфери діяльності та уніфікації підходів до освіти, навчання і сертифікації фахівців з управління ІІММК; опрацювати механізм визначення цілей, формулювання, встановлення завдань управління інтегрованою інтернет–маркетинговою комунікаційною діяльністю.

Список використаних джерел

1. Global Retail E–Commerce Index [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/featured-article/-/asset_publisher/
2. Даулінг Г. Репутация фирмы: создание, управление, оценка эффективности / Г. Даулінг; пер. с англ. – М.: ИМИДЖ–Контакт; ИНФРА–М, 2003. – 368 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг–менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
4. Schultz, D. E. Summit Explores Where IMC, CRM meet. / Schultz, D. E. // Marketing News. – Chicago, 2002. – Vol. 36, Iss. 5. – P. 11, 2.
5. Duncan, T. IMC. Using Advertising and Promotion to Build Brands. / Duncan, T. – New York, McGraw–Hill, 2002.
6. Schultz, D. The Next Generation. Five Steps for Delivering Value and Measuring Returns Using Marketing Communication. / Schultz, D., Schultz H. – McGraw–Hill, Two Penn Plaza, New York, 2003.
7. Pickton, D. Integrated Marketing Communications. Essex, U.K. / Pickton, D. and A. Broderick. – Pearson Education Limited, 2001.
8. Calin Gurau. Managing the Integrated Online Marketing Communication. [Електрон. ресурс] / Calin Gurau. – 2009. – Режим доступу: <http://www.irma-international.org/viewtitle/13938/>
9. Payam Hanafizadeh. Integrated Internet marketing communication [Електрон. ресурс] / Payam Hanafizadeh, Mehdi Behboudi. – 2012. – Режим доступу: <http://hanafizadeh.ir/?r=advertising>

УДК 336.71

*О.В. ЛИСЕНОК,
д.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів та фінансово–економічної безпеки,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі*

Удосконалення процесу управління портфелем цінних паперів банку

У статті здійснена спроба удосконалення процесу управління портфелем цінних паперів банківської установи. Пропонується п'ять основних етапів у процесі управління портфелем цінних паперів, які обов'язково повинні виконуватись у заданій послідовності. За результатами дослідження робляться висновки і узагальнення щодо необхідності та доцільності формування відповідної методології управління портфелем цінних паперів банку.

Ключові слова: банк, портфель цінних паперів, інвестиції, внутрішня вартість.

*А.В. ЛЫСЕНКО,
д.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой финансов и финансово–экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли*

Усовершенствование процесса управления портфелем ценных бумаг банка

В статье предпринята попытка усовершенствования процесса управления портфелем ценных бумаг банковского учреждения. Предлагаются пять основных этапов в процессе управления портфелем ценных бумаг, которые обязательно должны

выполняются в заданной последовательности. По результатам исследования делаются выводы и обобщения о необходимости и целесообразности формирования соответствующей методологии управления портфелем ценных бумаг банка.

Ключевые слова: банк, портфель ценных бумаг, инвестиции, внутренняя стоимость.

O. L.YSENOK,

d.e.s., associate professor, acting Head of the Department of Finance and the financial and economic security, Ukrainian State University of Finance and International Trade

Improvement of the management of the bank portfolio

The article is an attempt to improve the process portfolio management bank. Proposed five basic steps in the management of a portfolio of securities that must be performed in a given sequence. The study conclusions and generalizations about the necessity and feasibility of forming appropriate methodology portfolio management bank.

Keywords: bank, portfolio investment, the internal value.

Постановка проблеми. Специфіка здійснення довгострокових банківських інвестицій значною мірою обумовлюється і сформованою ресурсною базою банківської установи, тому закономірним є те, що в ролі довгострокових інвестиційних фінансових ресурсів можуть використовуватись або кошти, залучені банком на тривалий строк, або власні кошти банку, а оскільки на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи кредитним установам не вдалося залучити значні обсяги довгострокових фінансових ресурсів, то їх інвестиційна діяльність є не надто активною. Ще однією проблемою банківського інвестування в Україні є обмежений вибір надійних фондових фінансових інструментів, які могли б купувати банки з метою отримання доходів протягом тривалого періоду часу. Поряд із тим у країнах Західної Європи та США фінансово-економічна діяльність банків на фондовому ринку приносить їм значну частину прибутків, а вкладення у цінні папери досить часто є альтернативою кредитуванню. З огляду на сказане вище слід зазначити, що беззаперечною є актуальність дослідження питань, пов'язаних із активізацією діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів, особливо у сфері здійснення довгострокових фінансових інвестицій, які є одним зі стимулів економічного зростання країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню інвестиційної діяльності банків приділяли значну увагу класики економічної науки А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, М.І. Туган-Барановський та інші. Різні аспекти банківського інвестування вивчали вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти, зокрема значний внесок у розвиток теорії управління банківською інвестиційною діяльністю зробили М.П. Денисенко, Б.Л. Луців, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.Д. Вовчак, В.І. Грушко, С.В. Онікієнко, С.К. Реверчук, А.М. Мороз, М.М. Туріанська, Л.О. Примостка та інші. Вагомими для подальшого вивчення банківського інвестиційного менеджменту є праці Г. Марковіца, Дж. Сінкі, У. Шарпа, В.М. Усоскіна.

Мета статті. Сьогодні економіка України знаходиться у важкому фінансовому стані і без значних додаткових та довгострокових фінансових інвестицій її подальший та стабільний розвиток є проблематичним. Реальним джерелом для реалізації необхідних інвестиційних проектів мають бути фінансові ресурси, які українські підприємства можуть отримати від вітчизняних банків. З огляду на означене виникає необхідність активізації банківської інвестиційної діяльності, а особливого значення набуває вдосконалення процесу управління портфелем цінних паперів банку.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи діяльність українських банків на фондовому ринку, запропонуємо процес управління портфелем цінних паперів, який має включати такі етапи:

- 1) контроль за відповідністю здійснення інвестицій банком нормативним вимогам центрального банку;
- 2) визначення дохідності, ризику та ліквідності цінних паперів;
- 3) віднесення цінних паперів до одного з портфелів банківської установи;
- 4) розрахунок відповідної суми резерву за операціями з цінними паперами;
- 5) оцінка ефективності та якості сформованого банком портфеля цінних паперів.

На першому етапі управлінського процесу з'ясовують, чи дотримується банк нормативів інвестування та інших вимог НБУ щодо здійснення інвестиційної діяльності.

У вітчизняній практиці цей аспект є особливо важливим, адже Національним банком України встановлено низку спеціальних умов здійснення інвестиційних операцій українськими банками, зокрема обов'язкові економічні нормативи інвестування [1]: норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11) і норматив загальної суми інвестування (Н12), та досить жорсткі вимоги щодо формування обов'язкового резерву на відшкодування можливих збитків від операцій з цінними паперами [2], що разом з особливостями функціонування внутрішнього фондового ринку суттєво впливає на процес формування обсягу та структури портфелів цінних паперів вітчизняних банків.

Дослідження практики дотримання українськими банками обов'язкових економічних нормативів інвестування показало, що відхилень від норми не спостерігається і протягом аналізованого періоду відбувається щорічне зменшення нормативу інвестування в цінні папери (див. табл.).

На другому етапі об'єктом дослідження першою чергою є дохідність, індикаторами якої можуть бути як абсолютні (прибуток), так і відносні (прибутковість) показники. Як відомо, доходи банківського портфеля цінних паперів формуються за рахунок дивідендів, процентів, дисконтів, торговельних та комісійних доходів від інвестування коштів в різні види цінних паперів (облігації, акції, векселі, паї). Тому варто зазначити, що як з теоретичного, так і з практичного погляду основною проблемою у процесі аналізу дохідності банківського портфеля цінних паперів слід вважати оцінювання очікуваної дохідності окремих фінансових інструментів, оскільки ретроспективний аналіз фактичної дохідності портфеля – процедура досить

Динаміка нормативів інвестування банків України

Норматив	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
H11, <15%	2,88	1,06	0,68	0,58	0,22	0,07	0,05	0,06	0,09	0,04
H12, <60%	9,50	12,84	10,17	9,05	5,52	3,12	3,35	3,24	3,48	3,15

Складено на основі даних [3].

проста і не потребує значних зусиль, адже фактичні доходи від операцій з цінними паперами визначаються за даними обліку та звітності, а дохідність обчислюють діленням суми фактично отриманих доходів на середню суму вкладень у цінні папери за звітний період. Разом із тим слід зауважити, що за умови відносної стабільності фондового ринку, показники фактичної дохідності окремих фінансових інструментів можуть бути орієнтиром для прийняття рішень щодо доцільності їх включення до портфеля цінних паперів банку в майбутньому. Але на відміну від фактичної очікувану дохідність фінансових інструментів можна лише прогнозувати, тому очевидно, що якість такого прогнозу суттєво залежать від ефективності здійснення обраної методики інвестиційного аналізу.

Проведені дослідження показали, що у сучасній економічній науці і практиці використовуються різні підходи до визначення внутрішньої вартості цінних паперів, а найпоширенішими залишаються фундаментальний, технічний підходи та теорія «блукання навмання» [4, с. 807].

Використовуючи фундаментальний підхід, внутрішня вартість фінансового інструменту оцінюється за допомогою дисконтування майбутніх грошових надходжень за ним, для прогнозування яких аналізують макроекономічні та галузеві чинники, фінансовий стан емітента та моделюють рух ціни цінного паперу, а в економічній літературі цей напрям досліджень відомий як фундаментальний аналіз.

Технічний підхід засновано на аналізі динаміки ринкових цін фінансового інструменту за минулі періоди та обсягів фондових операцій з його купівлі–продажу, тому внутрішня вартість визначається з урахуванням результатів статистичного аналізу історичних даних щодо зміни ринкової ціни цінного паперу. У зв'язку з цим слід зазначити, що в такому разі реалістичність оцінок суттєво залежить від якості вхідної інформації, а методика аналізу передбачає оцінку великих за обсягом інформаційних потоків щодо цінової динаміки на ліквідних фінансових ринках, на яких присутня значна кількість учасників, а операції здійснюються регулярно та в значних обсягах. Тому стає цілком очевидним, що застосування методів технічного аналізу у сучасній вітчизняній практиці не може дати задовільних результатів і в більшості випадків практично неможливе.

Теорія «блукання навмання» виходить з того, що зміни внутрішньої вартості та ринкової ціни цінного папера передбачити неможливо, а всю необхідну фінансову інформацію щодо нього вже враховано в його поточній ринковій ціні через механізми ринкового регулювання [5, с. 458], тому даний підхід може бути застосований лише щодо тих фінансових інструментів, які обертаються на активному і високоліквідному фондовому ринку.

Таким чином, у практичній діяльності вітчизняних банківських установ перевагу надають фундаментальному аналізу, зокрема його використано Національним банком України для оцінки інвестиційних ризиків у процесі формування обов'язкового резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами [2].

Узагальнення зазначених вище моментів дає підстави для висновку, що внутрішня вартість цінного паперу є одним із найважливіших його індикаторів і використовується:

- для прийняття управлінських рішень щодо купівлі чи продажу фінансових інструментів;
- для визначення справедливої вартості цінного паперу;
- для коригування балансової вартості цінних паперів та формування резерву на відшкодування можливих збитків банку.

Слід також зазначити, що для оцінки ризику портфеля цінних паперів в інвестиційній теорії існує багато підходів до його аналізу, зокрема найчастіше використовують різні економіко–математичні методи та моделі [6–8], які базуються на отриманні достатнього обсягу статистичних даних за попередні періоди, проте на сьогоднішній день, як показує практика, вітчизняні банки, оцінюючи ризик цінних паперів, керуються здебільшого порядком, встановленим у положенні Національного банку України про формування резерву [2], оскільки дотримання банківськими установами даного положення є обов'язковим і контролюється з боку НБУ, тому затверджений у ньому порядок оцінки показника ризику фінансового інструменту слід урахувувати під час управління портфелем цінних паперів.

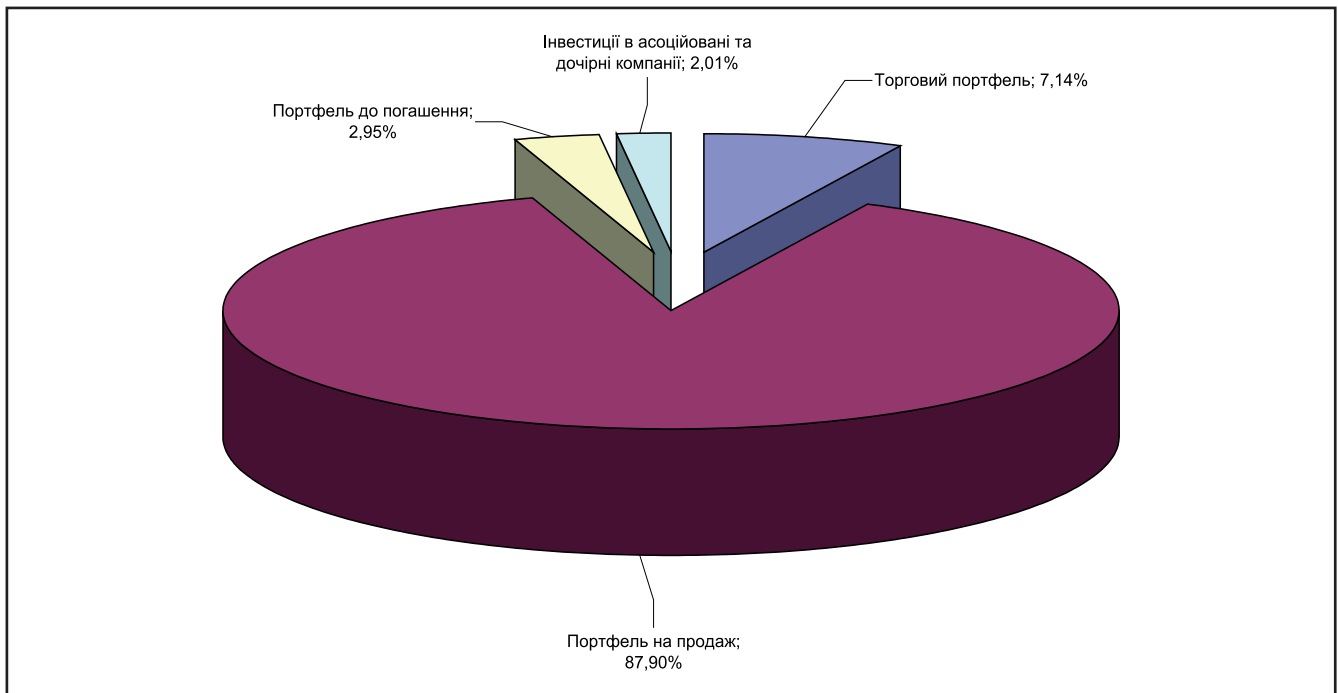
Слід також зауважити, що при формуванні портфеля цінних паперів банку необхідно враховувати і такий важливий критерій привабливості фінансових інструментів, як їхня ліквідність, яка суттєво залежить і від ліквідності фондового ринку в цілому. З приводу цього відмітимо, що модель оцінки ліквідності цінних паперів може бути обрана банківською установою самостійно, оскільки жодних обмежень щодо такого вибору з боку регулюючих органів не встановлено.

На третьому етапі процесу управління портфелем цінних паперів придбані фінансові інструменти, згідно з вимогами бухгалтерського обліку, необхідно віднести до одного з чотирьох портфелів, а саме:

- операції з цінними паперами в торговому портфелі;
- операції з цінними паперами в портфелі на продаж;
- операції з цінними паперами в портфелі до погашення;
- інвестиції в асоційовані та дочірні компанії [9].

Якщо проаналізувати структуру портфеля цінних паперів українських банків (див. рис.), то варто зазначити, що інвестиції вітчизняних банків у цінні папери мають короткостроковий та спекулятивний характер, оскільки майже 95% фінансових інвестицій – це короткострокові вкладення, представлені портфелем на продаж та торговим портфелем. Водночас вкладення банків у довгострокові фінансові інструменти становило лише 5% від їх портфеля цінних паперів, або близько 0,5% від загальних активів банківської системи України.

На останньому етапі процесу управління портфелем цінних паперів банківські установи повинні оцінити якість свого портфеля цінних паперів, приклад розрахунку якої наведений в іншій статті автора [11].



Структура портфеля цінних паперів вітчизняних банків у 2014 році

Складено на основі [10].

Висновки

Отже, для підвищення ефективності процесу управління інвестиційною діяльністю банків слід використовувати відповідну методологію управління, підпорядковану єдиному стратегічному завданню, орієнтованому на успішну реалізацію інвестиційної політики банківської установи, що може сприяти оптимізації управлінських рішень в інвестиційній діяльності, ефективнішому використанню обмежених інвестиційних ресурсів, зниженню потреби в залучених і позичених коштах та позитивній динаміці основних показників діяльності банку з управління портфелем цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 №368 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 №23 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

4. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – [Пер. с англ.] – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / [Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
7. Markowitz H M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / H.M. Markowitz. – London: John Wiley & Sons, Inc., New York Chapman & Hall, Limited, 1959. – 356 p.
8. Койбичук В.В. Особенности построения и применения экономико-математической модели в инвестиционной деятельности коммерческих банков в контексте усиления банковской конкуренции / В.В. Койбичук // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Вип. 32. – С. 388–396.
9. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: Постанова Правління НБУ від 03.10.2005 №358 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Дані фінансової звітності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
11. Лисенок О.В. Оцінка якості портфеля цінних паперів вітчизняних банків / О.В. Лисенок // Ефективна економіка. – 2012. – №12 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Обґрунтування теоретичних основ сучасного ціноутворення

Ціна як категорія господарської практики виникла декілька тисячоліть тому, в період формування стійкого товарообміну. А економічний зміст вартості та ціни товару знаходився у полі зору вчених і практиків із прадавніх часів існування організованих форм суспільного виробництва. В статті проаналізовано й узагальнено базові концептуальні підходи до ціноутворення теоретиків економічної науки.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, витратний підхід до формування ціни, ціннісний підхід до формування ціни, державне регулювання.

Обоснование теоретических основ современного ценообразования

Цена как категория хозяйственной практики возникла несколько тысячелетий назад, в эпоху формирования стойкого товарообмена. А экономическое содержание стоимости и цены товара находилось в поле зрения ученых и практиков с древнейших времен существования организованных форм общественного производства. В статье проанализированы и обобщены базовые концептуальные подходы к ценообразованию теоретиков экономической науки.

Ключевые слова: цена, ценообразование, затратный подход к формированию цены, ценностный подход к формированию цены, государственное регулирование.

The oretical foundations modern rationale pricing

A price as category of economic practice arose up a few millenniums of volume, in the period of forming of proof barter. And economic maintenance of cost and cost of commodity were in sign of scientists and practical workers from the most ancient times of existence of the organized forms of public production. In the article the base conceptual going is analysed and generalized near pricing of theorists of economic science.

Keywords: price, pricing, cost approach to pricing, value-based approach to pricing, government regulation.

Постановка проблеми. Ціна як категорія господарської практики виникла декілька тисячоліть тому, в період формування стійкого товарообміну. Економічний зміст вартості та ціни товару знаходилися у полі зору вчених і практиків з прадавніх часів існування організованих форм суспільного виробництва. Сьогодні важливим аспектом укладання будь-якої ринкової угоди є величина ціни товару. Тому проблема її формування одна з найбільш складних у економічній науці та господарській практиці, оскільки зумовлює необхідність корелювання інтересів усіх суб'єктів національної економіки – домашніх господарств, підприємницького сектора та держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Погляди античних мислителів, філософів Китаю й Індії, середньовічних схоластів, меркантилістів, класиків економічної науки, марксистів, неокласиків, кейнсіанців, монетаристів, інституціоналістів переконливо свідчать, що базові концептуальні підходи до ціноутворення формувались поступово, відображаючи економічні стосунки певного історичного періоду. Однак в економічній науці дотепер відсутня єдина думка вчених, яка остання економічна категорія складає основу ефективного ціноутворення.

Мета статті. Такий стан проблеми зумовлює необхідність аналізу та узагальнення теоретичних підходів економістів-теоретиків до ціноутворення впродовж розвитку ринкових відносин. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки. Мета статті – теоретичне обґрунтування концептуальних засад сучасного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Наукове обґрунтування ціни вперше започатковано в роботах античних мислителів

Платона та Аристотеля. Справедлива ціна, на думку Аристотеля, відображає природні потреби людей, сприяє розширенню господарської діяльності та появи нових товарів. А потреба державного регулювання цін, обґрунтована Платоном, уперше передбачала помірний прибуток продавця [3].

Процеси формування ціни знайшли відображення і в документах римського права. Так, відомі «хлібні закони» братів Гракхів уперше закріпили право незаможних громадян купувати хліб за доступною ціною. Фінансова ж реформа Діоклетіана забезпечила прийнятні ціни на окремі товари та, зокрема на оплату праці. А угоди купівлі-продажу епохи римського права відображали ціни товарів, умови їх поставання, особливості зниження цін неякісних товарів, їх повернення та навіть скасування угоди [3].

Торговий прибуток і лихварський відсоток, на думку Ф. Аквінського та В. Оккама, результат привласнення чужої праці. Тому ідея рівності, яка згодом трансформувалась в ідею еквівалентного обміну, уособлює «справедливу ціну», яка не може містити прибутку [3].

Найбільш повного обґрунтування категорії витрат, вартості, корисності товару та ціни набули в працях представників витратного підходу.

Вартісна теорія ціни (трудова теорія вартості товару) В. Петті, відобразила «природну» (внутрішню), «ринкову» ціни та вартість товару, як витрати праці на його виробництво [1]. Водночас засновник французької класичної економічної школи П. Бугальбер, незалежно від В. Петті, довів, що істинна вартість це – витрати праці та вперше проаналізував поняття споживчої вартості товару, як основи споживання [2].

Мінова вартість товару, на думку Ф. Кене, уособлює витрати виробництва, які залежать від цін їх окремих елементів (сировини, робочої сили тощо). Однак такий підхід не відображає механізм формування додаткового продукту [1].

Вагомим теоретичним доробком трудової теорії вартості товару та ціни є дослідження А. Сміта [1]. Природна ціна, на думку А. Сміта, формується на основі природних норм заробітної плати, прибутку на капітал, земельної ренти в певній місцевості в певний момент часу. Інколи власник товару може продати товар за нижчою ціною. Однак тривалий продаж товару за ціною нижче природної зумовлює збитки, оскільки витрати власника в довготерміновому періоді є нижньою межею допустимої ціни. Водночас природна ціна, наголошує А. Сміт, формується в конкурентних умовах ринку у взаємодії попиту та пропозиції і є найнижчою серед ринкових. Відсутність же конкуренції формує найвищу ціну виробника. Використання вкладеного капіталу в умовах підвищених ризиків (наприклад, морська торгівля) сприяє зростанню природної ціни. В таких умовах вища норма прибутку обумовлена ризиком втрати частини товару і є еквівалентом страхової премії.

Послідовний розвиток теорії ціни А. Сміта знайшов відображення у працях Д. Рікардо, який довів, що втілена у вартості праця не зовсім відбиває основу формування ціни. Такий підхід до формування ціни, наголошує Д. Рікардо, здійснюється лише у примітивних суспільствах, оскільки ціна товару повинна уособлювати не тільки створену працею вартість, а й вартість зайнятого у виробництві капіталу. Відтак визначальним чинником формування ціни в довготерміновій перспективі є сукупні витрати виробництва. Водночас Д. Рікардо наголошує, що в короткотерміновій перспективі і конкуренція між виробниками, і попит споживачів є визначальними рівнозначними чинниками формування ціни [1].

Земля, праця та капітал, на думку Ж.Б. Сея, – визначальні чинники формування вартості товару. Однак у формуванні ціни не слід нехтувати й корисністю та попитом споживача як рівнозначних стосовно витрат чинників [1].

Зазначимо, що з ім'ям англійського економіста Дж.С. Мілла пов'язано дослідження конкуренції як провідного ціноутворюючого чинника. Водночас Дж.С. Міллові належить першість формулювання поняття ціни як грошового виразу вартості товару [1].

Однак найбільш послідовним прибічником вартісної теорії ціни є К. Маркс. Вартість товару, на думку К. Маркса, це втілені у товарі суспільно необхідні витрати праці, які відповідають середнім умовам, умілості й інтенсивності праці. Товари як результати праці, наголошує К. Маркс, якісно однорідні, тому порівняні. А об'єктивні пропорції обміну товарів це – співвідношення їх вартостей. Погоджуючись з Дж.С. Міллом, К. Маркс наголошує, що ціну товару як грошового виразу його вартості визначають різні ринкові чинники, які можуть суттєво впливати на її величину. Обґрунтування пропорцій виробництва та обміну товарів, суспільно необхідних витрат праці та потреб суспільства, які стимулюють виробництво суспільно-значущих продуктів та скорочують виробництво непотрібних, становлять перевагу марксистського підходу, однак недоліком такого підходу є недооцінка ринкового попиту [1].

Отже, відповідно до витратного підходу ціна товару покриває фактичні виробничо-збутові витрати підприємства та

планований підприємством прибуток. Водночас цей підхід має ряд недоліків:

- сформована на основі витрат ціна не відображає корисності товару для певного споживача;
- у формуванні ціни не береться до уваги обсяг попиту на товар, який може суттєво впливати на обсяги його продажу і навіть зумовити труднощі реалізації;
- ігнорується цінова стратегія конкурентів;
- труднощі у прогнозуванні фактичної собівартості, оскільки фактичні витрати підприємства визначаються як рівнем організації виробництва, так і обсягами реалізації товару тощо;
- підвищення ефективності виробництва та відповідне зниження собівартості здійснюється незалежно від рівня купівельного попиту на даний товар;
- не враховуються цілі ведення бізнесу, оскільки не береться до уваги фактор максимізації прибутку.

Супротивниками трудової теорії вартості товару, представниками неокласичного напряму економічної науки, була обґрунтована теорія граничної корисності товару, яка визнає необхідність формування ціни товару через оцінку попиту покупців. Теорія граничної корисності товару детально досліджує потреби покупця та поведінку окремих підприємств. Її прибічниками – англійський економіст У. С. Джевонс, швейцарський економіст Л. Вальрас, представники австрійської школи К. Менгер, Ф. Візер і О. Бем-Баверк, американський економіст Дж.Б. Кларк та австрійський економіст Й.А. Шумпетер – відповідно до понять «вартості» та «товару» запропонували альтернативні поняття «цінності» та «економічного блага», визнаючи, що вартість товару визначається суб'єктивною оцінкою покупців [2]. Остання передусім залежить від запасу даного блага (рідкості) та рівня насичення потреби покупця в ньому. Отже, гранична корисність – це додаткова корисність одиниці товару чи послуги для споживача, яка визначається відношенням загальної корисності товару до його спожитої кількості.

Розподіл К. Менгером усіх потреб людства на споживчі потреби першої необхідності та потреби більш високого порядку – засоби виробництва дозволяє наділяти використані ресурси цінністю спожитих благ. О. Бем-Баверк ототожнює цінність певного блага з його граничною корисністю, тобто, значимістю для споживача та наявними запасами цього блага. Основу цінності товару складає найменша корисність, яка з позицій господарника дозволяє його все ще з вигодою споживати. Однак з процесу ціноутворення О. Бем-Баверк вилучає і працю, і витрати виробництва, вважаючи, що ціна товару формується під впливом суб'єктивних оцінок учасників обміну. Таким чином, корисність, ціна та попит на товар є суб'єктивною оцінкою споживача.

Основоположником кембриджської неокласичної школи, А. Маршаллом були об'єднані погляди теоретиків класичної школи та неокласиків. Витрати виробництва, як і гранична корисність товару, на думку А. Маршалла, рівнозначні чинники ціноутворення. Оскільки витрати виробництва це – витрачені працівниками зусилля на виготовлення товару, їх негативні емоції, витрати сил та відмова від відпочинку. У підприємців це – утримання від споживання та ризик капіталовкладень. Тому ціна, наголошує А. Маршалл, повинна компенсувати ці негативні відчуття. Поведений А. Маршаллом аналіз попиту, пропозиції та рівноважної ціни дотепер є теоретичною основою ринкового ціноутворення. Що більше

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

товару необхідно продати, тим нижчою повинна бути його ціна. Аналіз функціональної залежності попиту та ціни переконає, що цінова еластичність товару тим більша, чим швидше змінюється попит при зміні його ціни. Рівноважна або стійка ціна формується в умовах рівності попиту та пропозиції. Якщо ринкова ціна товару вища рівноважної, то пропозиція перевищує попит, що сприяє зниженню ціни. Водночас нижча рівноважної ринкова ціна товару зумовлює перевищення попиту над пропозицією та її підвищення [2].

Таким чином, ціннісний підхід, орієнтований на формування ціни товару на основі його позиціонування на ринку, співвідношення реальної взаємодії попиту та пропозиції даного товару, враховує істинні цілі підприємства, оскільки основою граничного аналізу виявляються складові максимізації прибутку. Відомий вітчизняний економіст М.І. Туган-Барановський зазначав, що цінність та вартість є логічними категоріями сучасного господарства. Саме тому теорія граничної корисності доповнює класичну теорію вартості [4].

Перехід до ринку та заміна планових методів господарювання на ринкові суттєво змінили місце і роль ціни в економіці України. Ціна значною мірою стала впливати на обсяги, структуру виробництва та ринкову кон'юнктуру. Однак у практичній діяльності підприємств дотепер домінують витратні методи ціноутворення. Більше того, в певних галузях та на підприємствах законодавчо заборонені ринкові методи ціноутворення. Це передусім природні монополії, ціноутворення яких безпосередньо регулює держава, соціально значущі виробництва харчової промисловості, дитячого харчування, які формують продукти споживчого кошика тощо. Ці галузі національної економіки формують ціни на основі витрат та середньогалузевих рівнів рентабельності, оскільки значно вища ціна обмежується державою, а надто низька зумовлює їх банкрутство. Водночас підприємства, ціноутворення яких регулює держава, часто виробляють продукцію нееластичного попиту, що також негативно впливає на їх прибуток при зниженні ціни.

Таким чином, сучасна економічна наука та господарська практика інтегрує витратний та ринковий підходи. Їх поєднання сприяє найбільш ефективному ціноутворенню сучасного підприємства в умовах ринкової конкуренції, орієнтуючись на стратегічні та тактичні фактори. Стратегічні фактори ціноутворення зорієнтовані на використання сучасної техніки, технологій, прогресивних методів організації виробництва, збереження та продажу товарів. Тактичні фактори ціноутворення враховують кон'юнктуру ринку, конкурентне середовище, а тому надають переваги тим виробникам, які вміють аналізувати та швидко й гнучко реорганізувати процес ціноутворення відповідно до ринкових змін. Поєднання стратегічних і тактичних факторів впливу на процес ціноутворення сучасного підприємства сприяє його оптимізації.

Водночас зазначимо, розвиток ринкових відносин довів потребу державного регулювання як економічних процесів в цілому, так і ціноутворення, зокрема. Важливим теоретичним доробком у розвиток теорії ціноутворення є обґрунтування економістами-теоретиками необхідності державного впливу на процеси ціноутворення. Так, обґрунтована Дж.М. Кейнсом теорія цін відображає аналіз змін співвідношень кількості грошей та рівнів цін за їх еластичністю. А рівень цін певної галузі, наголошує Дж.М. Кейнс, частково обумовлю-

ється ставками доходів чинників виробництва, які складають граничні витрати, а частково його масштабами. Це вірно для виробництва в цілому, однак суттєвим є вплив попиту на витрати та обсяги виробництва. Тому стійкість цін у довготерміновій перспективі, зауважує Дж.М. Кейнс, залежить від інтенсивності підвищувальних тенденцій одиниці заробітної плати (або одиниці витрат) порівняно з темпами зростання ефективності виробництва [глава 21, 1].

Аналіз сутності традиційного ціноутворення відомим інституціоналістом Дж. Гелбрейтом свідчить, що значна кількість виробників втрачають можливість максимізації власних прибутків, встановлюючи попередню або середню ринкову ціну. Причиною цього, на думку Дж. Гелбрейта, є те, що більшість виробників не мають ані можливостей, ані достатньої інформації для постійного корегування рівня цін. Саме тому в періоди інфляційного тиску, наголошує Дж. Гелбрейт, держава повинна контролювати ціни для їх стабілізації. Таким чином, державний контроль цін – домінуючий інструмент промислового планування підприємств, необхідний передусім для задоволення потреб сучасних технологій в капіталах (ціни повинні бути достатньо низькими для залучення споживачів, і водночас, достатньо високими для забезпечення достатніх прибутків та фінансування розвитку підприємства) [1].

Сучасний механізм ціноутворення, на думку Ф. Перу, не забезпечує корелювання інтересів економічних агентів, оскільки конкуренція не найкращий спосіб розподілу обмежених ресурсів. Отже, тільки виважена економічна політика держави дозволяє поєднати короткотермінове розширення з довготерміновим зростанням, однак без нестерпної нерівноваги [1].

Визнаний очільник монетаризму М. Фрідмен найбільш послідовно виступає проти будь-якого втручання в процеси ціноутворення. В розділі «Грошова політика та цінові орієнтири» М. Фрідмен зазначає, що контроль уряду над зростанням цін не тільки завдає значної шкоди, але й знищує цінові орієнтири ринку, навіть якщо їх схвалюють ділові кола та профспілкові лідери. Оскільки прагнення уряду знизити інфляцію шляхом контролю над цінами предметів споживання та факторних послуг (ставки заробітної плати, ренти і процента), іноземних валют (валютних курсів) перешкоджає нормальному функціонуванню ринкової системи [1].

Висновки

Таким чином, обґрунтування теоретичних підходів до процесу ціноутворення дозволило з'ясувати, що ціна як ринкова характеристика товару відбиває економічні інтереси всіх суб'єктів товарообміну – виробників, споживачів та держави. Це дозволило узагальнити ряд висновків:

- покупець оцінює передусім споживчі якості товару, його корисність та узагальнює їх у певній ціні попиту, за якою прагне придбати цей товар;
- продавець оцінює власні затрати виробництва та реалізації товару, визначаючи ціну пропозиції;
- держава як інституційний та економічний суб'єкт забезпечує правові основи ціноутворення та фіскальний механізм формування власного бюджету;
- оптимізація механізму ціноутворення відповідно до поточного стану ринку корелюватиме інтереси суб'єктів національної економіки.

Список використаних джерел

1. <http://ek-lit.narod.ru/fridsod.htm>
2. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / Пер. с англ. В. Воронова. – М.: – Экономическая школа, 2005. – С. 704.

3. Тематическая хрестоматия по истории экономики Древнего мира. Вып. 1, сост. Н.Н. Пикус. – М.: издательство МГУ, 1963 – 465с.
4. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Автор пер. і вступ. статті С.М. Злупко. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2003. – 628 с.

Ю.О. ГРИНІВ,
здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України (Львів)

Роль конкуренції в забезпеченні інноваційного розвитку малого підприємництва регіону

Розглянуто основні визначення категорій «конкуренція» та «конкурентоспроможність», виділені чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств. Досліджено вплив екзогенних та ендогенних факторів на функціонування підприємств аграрної сфери, а також зв'язок інноваційного розвитку малого підприємництва, що виявляється в його прагненні отримати високі економічні результати та у конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в сфері малого підприємництва.

Ключові слова: мале підприємництво, суб'єкти господарювання, інноваційний розвиток, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, аграрний сектор, аграрні підприємства.

Ю.О. ГРИНІВ,
соискатель, Інститут региональных исследований НАН Украины (Львов)

Роль конкуренции в обеспечении инновационного развития малого предпринимательства региона

Рассмотрены основные определения категорий «конкуренция» и «конкурентоспособность», выделены факторы влияния на конкурентоспособность предприятий. Исследовано влияние экзогенных и эндогенных факторов на функционирование предприятий аграрной сферы, а также связь инновационного развития малого предпринимательства, что проявляется в его стремлении получить высокие экономические результаты и в конкурентоспособности субъектов хозяйствования в сфере малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, субъекты хозяйствования, инновационное развитие, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, аграрный сектор, аграрные предприятия.

Y. HRYNIV,
getter of Institute of Regional Research of NAS of Ukraine, Lviv

A role of competition in providing of innovative development of small enterprise of region

Basic determinations of categories «competition» and «competitiveness» are considered, selected factors of influence on the competitiveness of enterprises. Investigational influence of exogenous and endogenous factors on functioning of enterprises of agrarian sphere, and also connection of innovative development of small enterprise which appears in his aspiration to get high economic results and to the competitiveness of subjects of menage in the field of small enterprise.

Keywords: small enterprise, subjects of menage, innovative development, competition, competitiveness, competitive edges, agrarian sector, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки конкурентоспроможність аграрної продукції залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності підприємства. Саме інноваційні технології з використанням науково-технічного прогресу зумовлюють прогресивний розвиток аграрного сектору загалом і сфери малого підприємництва регіону зокрема.

Висока конкурентоспроможність малого підприємництва – це використання всього ресурсного потенціалу ефективніше, щоб воно було прибутковішим, ніж його конкуренти. Тобто підприємство в ринковому середовищі займає стабільне місце, а його аграрна продукція користується постійним попитом.

Конкуренцію розглядають як суперництво між суб'єктами господарювання у сфері малого підприємництва за найвигідніші умови виробництва та за отримання надприбутків. Тобто конкуренція є зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці, розширення масштабів виробництва та інноваційного розвитку малого підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи інноваційного розвитку економіки на основі конкурентоспроможності змістовно описані в працях В. Геєця, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, Г. Доброва, І. Іртицевої, О. Наумова, О. Покотилової, В. Семиноженка, Л. Федулової. Практичні аспекти вирішення цього питання знайшли відображення в роботах М. Бабієнка, О. Крисального, М. Кропивки, І. Топіхи, В. Яценка, Ю. Яковця. Проте ряд проблем у цьому напрямі залишилися невирішеними. Тому метою написання статті є визначення ролі конкуренції в забезпеченні інноваційного розвитку малого підприємництва регіону.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку конкуренції з рівнем інноваційного розвитку малого підприємництва регіону.

Виклад основного матеріалу. Американський вчений М. Портер зазначає, що конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М. Портер виділяє п'ять чинників, які впливають на конкурентоспроможність малого підприємництва (рис. 1).

Однак головним критерієм, відносно якого слід розглядати вплив цих факторів, має бути ефективність виробництва і здатність суб'єктів малого підприємництва підвищувати якість своєї продукції на основі їх інноваційного розвитку.

В економічній літературі категорія «конкурентоспроможність» трактується по-різному. Для характеристики її суті Д. Рікардо використовував поняття порівняльних витрат, Б. Олін та Є. Хекшер – порівняльних переваг, М. Портер – порівняння конкурентних переваг та ефективності використання ресурсів, І. Ансофф – конкурентного статусу фірми. Але, незважаючи на різні підходи тлумачення суті цієї категорії, всі вчені відзначають часовий і порівняльний характер конкуренції.

Проблема посилення конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору України на продовольчому ринку є все більш актуальною і призводить до перетворення вітчизняного ринку на ринок збуту європейського продовольства і продукції сільського господарства, зумовить поглиблення кризи в аграрному секторі і розвитку сільських територій та створить загрозу продовольчій безпеці держави [7].

Низький рівень конкурентоспроможності аграрної продукції вітчизняних виробників на світовому ринку свідчить про низьку ефективність аграрного сектору порівняно з іншими країнами; невелику кількість підприємств, сертифікованих відповідно до міжнародних стандартів; невідповідність структури українського експорту аграрної продукції до попиту іноземних країн.

Перешкодами для зміцнення конкурентоспроможності малого підприємництва регіону є: низький рівень розвитку фінансово-кредитної системи країни; недостатній розвиток інфраструктури аграрної сфери; недостатність державного фінансування науково-прикладних розробок.

Конкурентні переваги малих підприємств утримуються лише за умови ефективної та інтенсивної інноваційної діяльності і належної організації впровадження інноваційних технологій. Тому великий інтерес становлять конкурентні переваги малих підприємств у розробці та впровадженні інновацій. До переваг відносять високу гнучкість таких підприємств, за рахунок швидкої переорієнтації виробництва. З цього погляду суб'єкти малого підприємництва володіють високою здатністю освоєння нових сфер діяльності.

В умовах зміни ринкової кон'юнктури підприємства застосовують інструменти організації виробництва і управ-

ління, які дозволяють швидко реагувати на зміну споживчого попиту. Тому підвищення продуктивності праці за рахунок впровадження новинок науково-технічного прогресу є важливою умовою підтримки конкурентних позицій господарюючих суб'єктів. Мале підприємство має значний потенціал, оскільки об'єднує людей-підприємців, здатних нестандартно мислити і шукати способи покращення внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності. До того ж мале підприємство здатне залучати до роботи на своїх підприємствах спеціалістів, які працюють на свій страх та ризик і навіть за меншу винагороду [1, с. 37].

Однак типовою рисою малого підприємництва в регіонах є його слабка життєздатність, а причина цього явища криється в менш сприятливих умовах господарювання порівняно з великими підприємствами. Зовнішнє середовище малих підприємств характеризується особливою невизначеністю. Як правило, вони діють на локальному ринку, який характеризується високим рівнем невизначеності та стихійності. Крім того, особливістю зовнішнього середовища малого підприємства є його підпорядкована роль в системі відносин з державою, великими підприємствами та фінансово-кредитними організаціями.

Внутрішнє середовище підприємства характеризується чутливістю до змін умов господарювання. Причиною цього є наявність значної кількості чинників, що негативно впливають на стійкість господарюючих суб'єктів малого підприємства на ринку, основні з яких наведені на рис. 2.

Наведена інформація вказує на те, що весь потенціал малого підприємства неможливо використати через вплив ендегенних і екзогенних проблем, які властиві економікам, що розвиваються, та малому підприємству як її складової. Це викликано недостатньою ефективністю діючої державної підтримки та стимулювання сфери малого підприємства в регіонах.

Головною розбіжністю функціонування суб'єктів малого підприємства є протиріччя між економічним та соціально-політичним значенням його ролі в економіці й активним інноваційним розвитком у сучасних ринкових умовах та слабкою життєздатністю самих суб'єктів господарювання, їхньою особливою вразливістю щодо економічної кон'юнктури і тиску з боку великих корпорацій, а також адміністративних перешкод [3, с. 39].

Однією з причин затримки інноваційного розвитку аграрних підприємств є розпорошення кадрових, фінансових та матеріальних ресурсів через нестачу фінансових ресурсів в національній економіці. Конкурентна боротьба між госпо-

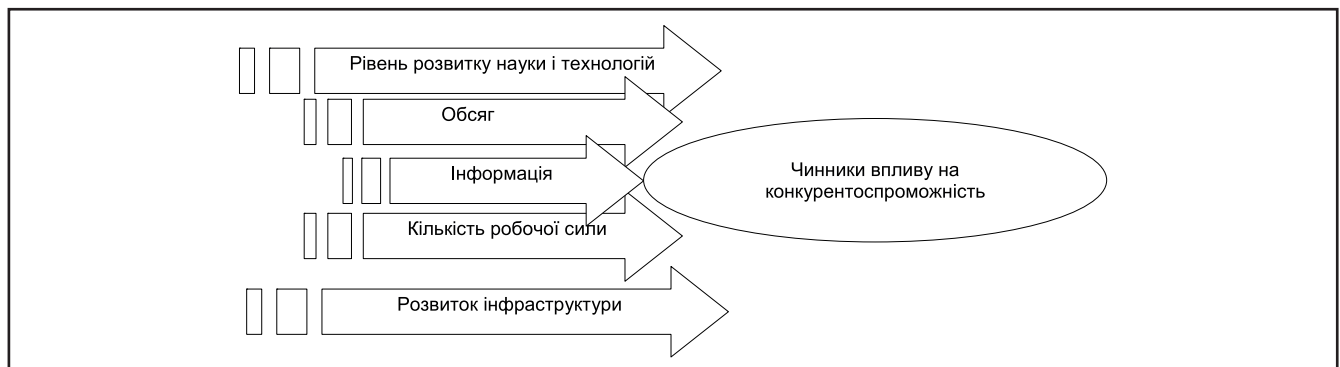


Рисунок 1. Чинники впливу на конкурентоспроможність малого підприємництва

Побудовано на основі джерела [5].

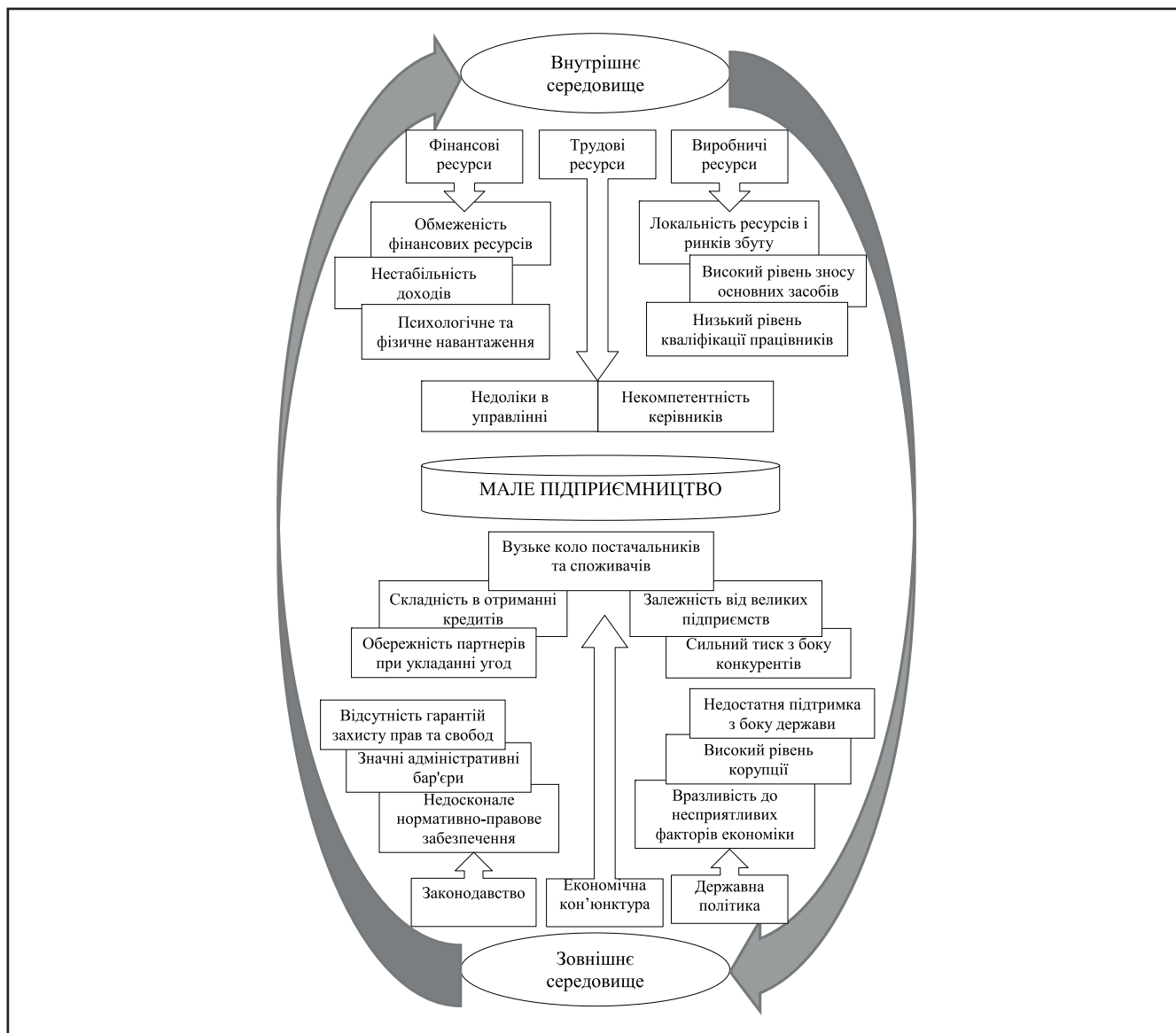


Рисунок 2. Перешкоди для розвитку суб'єктів малого підприємництва
 Побудовано автором на основі джерел [1–4, 6].

дарючими суб'єктами примушує їх удосконалювати діяльність, що можливо лише за умови постійного впровадження інновацій як у виробничий процес, так й удосконалювати саму продукцію. Все це забезпечить суб'єктам малого підприємництва конкурентні переваги.

Висновки

Інноваційний розвиток зумовлюється зростанням впливу науково-технічного прогресу на соціально-економічний розвиток суспільства. Розвиток інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери відбувається під впливом багатьох факторів.

Дослідивши теоретичні основи, можна твердити, що інноваційний розвиток малого підприємництва в аграрному секторі – це комплекс взаємодоповнюючих інституційних складових, які сприяють інноваційним процесам, виробництву та впровадженню новітніх досягнень науки і техніки у сфері малого підприємництва аграрної сфери. Доцільно інноваційний розвиток суб'єктів малого підприємництва розглядати через взаємозалежність регіонального, галузевого та національно-

го рівнів. Інноваційні процеси у сфері малого підприємництва найбільш повно відображають не лише сучасний рівень використання та розвитку інновацій в аграрному виробництві, а й зв'язок із національним господарством країни загалом.

Найважливіше завдання для суб'єктів господарювання малого підприємництва у сфері інноваційного розвитку – це забезпечення ефективного впровадження інновацій незалежно від умов зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З.С. Варналій. – 3-тє вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
2. Карпенко Н.В. *Соціально-економічні аспекти малого та середнього бізнесу в Україні* / Н.В. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – №1 (21). – 2007. – С. 65–70.
3. Ляшенко В.И. *Механизмы регулирования развития малого предпринимательства в Украине: Монография* / В.И. Ляшенко, Е.Г. Кошелева, А.Ф. Толмачева. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 495 с.

4. Мірошниченко І. Проблеми малого та середнього підприємництва / І. Мірошниченко // Вісник. – № 1. – 2005. – С. 106–109.

5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; [пер. с англ. И. Минервин]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.

6. Святенко І.М. Регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: Монографія / І.М. Святенко, Ш.М. Акаев / Макіївський економіко-гуманітарний інститут. – Донецьк: Норд-Прес, 2009. – 234 с.

7. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы / Ш. Тацуно; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1989. – 344 с.

UDC 330.341.424

З.С. СОКОЛОВА,

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу, ІМО НАУ

Механізми та інструменти для реалізації стратегії сталого розвитку для африканських країн

У статті розглянуті основні завдання для реалізації стратегії сталого розвитку для африканських країн. Встановлено, що найбільша проблема для їхніх економік полягає в економічній деіндустріалізації. Враховуючи проблеми та особливості економічних процесів і менталітету народів у цих країнах, у статті пропонується кілька тез про механізми та інструменти для реалізації цієї стратегії, а також деякі думки щодо економічних відносин українських підприємців з африканськими.

Ключові слова: стратегія розвитку, деіндустріалізація, внутрішній попит, інвестиції, глобальні ланцюги створення вартості, структурна трансформація, ключові сектори.

З.С. СОКОЛОВА,

к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса, ИМО НАУ

Механизмы и инструменты для реализации стратегии устойчивого развития для африканских стран

В статье рассмотрены основные задачи для реализации стратегии устойчивого развития для африканских стран. Установлено, что самая большая проблема для их экономик состоит в экономической деиндустриализации. Учитывая проблемы и особенности экономических процессов, а также менталитет народов в этих странах, в статье предлагаются несколько тезисов о механизмах и инструментах для реализации этой стратегии, а также некоторые мысли относительно экономических отношений украинских предпринимателей с африканскими.

Ключевые слова: стратегия развития, деиндустриализация, внутренний спрос, инвестиции, глобальные цепочки создания стоимости, структурная трансформация, ключевые сектора.

Z. SOKOLOVA,

cand. of econ. Sci., assoc. professor, Chair of International Economic Relations and Business, Institute of International Relations of the National Aviation University

Mechanisms and instruments for realizing sustainable development strategy for African countries

The article consider the main tasks for realizing sustainable development strategy for African countries. It is revealed that the biggest problem for their economies consists of economic deindustrialization. In consideration of the problems and peculiarities of the economic processes and the people's mentality in these countries, article proposes several theses about mechanisms and instruments to realize this strategy and some ideas concerning economic relations between Ukrainian and African enterprises.

Keywords: development strategy, deindustrialization, domestic demand, investment, global value chains (GVC), structural transformation, key sectors.

Problem formulation. The manufacturing industry in African countries is still not being developed. Moreover – since the 1990's there has been a tendency towards economic deindustrialization in these economies. In addition, their productivity is low compared to the global average. These factors have led to overreliance on growth of economic activity in the informal sector and to strong dependence on the world market price for exports, which still mainly consist of raw materials. Thus, it is clear that African countries need to undertake major structural transformations of their economies, especially in the industrial sector, emphasizing effective and efficient production lines. These structural reforms need to be effective and must result in an increase of productivity in their main economic sectors: agriculture and manufacturing industry, which should result in the growth of their added value.

Analysis of recent research and publications. The development strategy for African countries is rather specific issues covered in the analytical reports of the organizations that embody relevant projects on the African continent [1, 3, 6–8]. The main experts involved in these studies are specialists for economic development of developing countries, in particular McMillan M.S., Rodrik D., Fischer–Kowalski M. [4, 5]. We consider, that issues for practical realization of the development strategy in African countries are not well described, that cause necessitates of their further examination.

Purpose of the article – to define the main mechanisms and instruments to implement sustainable development strategy for African countries.

Presentation of the main research. The UNCTAD «Trade and Development Report, 2013» argues that new

growth strategies should seek to increase domestic demand and investment [1, p. XIII]. This argument is supported since it is considered that only by transforming «...markets for each other's goods and services...» [1, p. XII] can the living standards of populations in countries implementing these strategies be raised.

The report further suggests that «...a key determinant of their ability ...(domestic demand and demand expectations of potential investors).. to strengthen the productive capacity is the availability of long-term finance at an affordable cost and a competitive exchange rate...» [1, p. IX]. It is submitted that this viewpoint is not relevant for developing countries, which can be evidenced when we consider historical examples. Although the Marshall Plan had a positive result for economic development in European countries during 1950–60's, it is easy to argue that similar development projects (oriented for long-term foreign investment) throughout the 1970–80's had negative results for the growth of debt in developing countries, especially in Africa. This can be explained through the difference in prevailing political and economic cultures and mentality in developed and developing countries. This negative experience should not be repeated. The problem regarding the lack of finance for economic development in African countries should be solved structurally. Domestic small and medium-sized enterprises, being the main base for economic growth, should rely on micro credits. Big enterprises and states, as they work on realizing major projects for economic growth, should cooperate with TNCs in the form of global value chains (GVC), in which organised modern global production. Generally the role of the state should be the development of the private sector.

In considering micro credits, the microfinance concepts of Muhammad Yunus are considered particularly relevant. The concept centred around providing finance for development purposes, but through using loans which were too small to qualify as traditional bank loans. In 2006 M. Yunus and Grameen Bank, founded in 2006, received the Nobel Peace Prize «...for their efforts through microcredit to create economic and social development from below...» [2]. The annual growth income of the farms which used Grameen Bank's loans, was circa 18%.

Besides that in the UNCTAD Report «Economic Development in Africa 2012» it is pointed out that «the two key drivers of structural transformation are investment and technology» [3, p. 77]. This is correct, especially in Africa where the investment will be only useful if conducted in a comprehensive manner, bringing new technology to the region that will help to increase productivity [4]. Furthermore, it is necessary to diversify production which should lead to an improvement in the employment market, social stability, food supply and the broader environment [5]. To realize all of these tasks, state efforts should focus on restructuring the economy to drive the development of manufacturing industry.

Therefore, to encourage investment and new technology come to Africa, it is necessary to create incentives, which should be targeted at the foreign investors as well as at their African partners. In this field the state should play a very important role, because it must implement incentives motivating economic actors to use new technologies.

These incentives could have different forms, for example: exemption from certain taxes or specific financial bonuses. Financial bonuses could be financed by newly-created funds

with the support of appropriate international institutes, such as the World Bank or certain regional banks. The appropriate kind of incentive for a specific country would depend on the specialization and specific characteristics of its economy. The funding of bonuses in the agricultural sector could be underwritten (partly or fully) by profits from commodity trade.

At present, profits «are spent mostly on urban goods and services» [3, p. 3]. Therefore the state should motivate investors to invest in depressed areas and important economic sectors in order to drive development.

New technologies will come to Africa in the framework of GVC. This means that African enterprises should cooperate or even merge with foreign companies. The terms of trade present a key factor for this. They should be revised within the framework of the Doha Development Round, because in the case of joint production it is necessary to change the requirements of the end product. These requirements should be simplified, which is especially important for developing countries.

In the case of joint production the financial liberalization in African countries should not be over-ambitious [6, p. 22]. With regard to incentives, GVC, which have the potential to bring new technologies to African countries, should be targeted at key sectors.

In order to achieve higher effectiveness, production in the framework of GVC in Africa should be organized at the regional level, according to the production specialization of African countries that require integration.

Export processing zones (EPZs) have become significant GVC hubs which offer tangible benefits to TNCs and suppliers in GVCs [7, p. XI]. It is further suggested that higher efficiency could be achieved if EPZs were to be created at the regional level on the border of members of regional units (similar to the model of Euroregions in Europe – or cross-border regions) and also in the depressed areas to help improve development conditions.

Furthermore African countries should use existing regional integration units to improve the legal framework for regional trade and investment. To do so, these countries should simplify trade service, which in Africa is on a very low level, and sign bilateral agreements of double taxation avoidance between members of regional units.

A very important aspect for the development of intra-regional trade is the access to information regarding producers and production quality for the better choice of commodities [3, p. 85–86]. Production in Africa, especially agricultural, is known for a lack of market information [8, p. 133]. It is suggested that this problem could be resolved by creating a database of producers and suppliers, so that it would be easier for them to find each other. Such databases should be structured according to production specialization and should include some service supply of information about production quality.

In order to organize effective GVC, state regulation of TNC activity is required to prevent their economy becoming the target of financial speculation. Generally, African states should open their markets step by step, so that their economies will be ready for global competition. There are already negative examples from the past, where the opening of markets led to bad results for African economies: deindustrialization and labor force flowing from the formal to the informal sector [6, p. 17–18].

So, it should be the state's responsibility to monitor that TNCs fulfil their role positively within the national economy as follows:

- to supply investment and new technologies which are «two key drivers of structural transformation» [3, p. 77]. New technology is very important for solving the problem of deindustrialization in Africa which became evident since the 1990's [3, p. 2–3];
- to create new workplaces that will help to improve social conditions;
- to develop infrastructure and transport connections not only for GVC but which also benefit the wider population.

Another very important aspect for African economies lies in the organization and management of their enterprises, especially in agriculture. Farms are mostly small-sized and are family-run, and as result have very slow economic activity. With this approach, they cannot meet the conditions for the «creation of a dynamic and development-focused private sector» (as described in the UNCTAD Report «Economic Development in Africa 2012»), which «should be at the heart of policies to promote sustainable structural transformation by a developmental State» [3, p. 82]. Here we have to point out that African states need to develop their legislation and «institutions that harness private ownership» [3, p. 82] but it is also necessary to teach African managers to organize, to manage and to control the activity of their enterprises.

In consideration of above mentioned Ukrainian enterprises to enter the African markets should develop cooperation with African enterprises relying on the incentives of African governments. So, it should be cooperation with enterprises which are working in the key sectors of their economies: agriculture, manufacturing and also mining, in the depressed regions, bringing new technology.

Conclusion

The manufacturing industry in African countries is still not being developed. Since the 1990's there has been a tendency towards economic deindustrialization in these economies. Their productivity is low compared to the global average. It is clear that African countries need to undertake major structural transformations of their economies, especially in the industrial sector. These structural reforms need to be effective and must result in an increase of productivity in their main economic sectors: agriculture and manufacturing industry, which should result in the growth of their added value.

Domestic small and medium-sized enterprises should rely on micro credits. Big enterprises and states, as they work on realizing major projects for economic growth, should cooperate with TNCs in the form of GVC, in which organised modern global production. Generally the role of the state should be the development of the private sector.

To encourage investment and new technology come to Africa, it is necessary to create incentives, which should be targeted

at the foreign investors as well as at their African partners. In this field the state should play a very important role, because it must implement incentives motivating economic actors to use new technologies. Therefore the state should motivate investors to invest in depressed areas and important economic sectors in order to drive development.

New technologies will come to Africa in the framework of GVC. This means that African enterprises should cooperate or even merge with foreign companies.

A very important aspect for the development of intra-regional trade is the access to information regarding producers and production quality for the better choice of commodities.

In addition, African states need to develop their legislation and institutions that harness private ownership, and it is also necessary to teach African managers to organize, to manage and to control the activity of their enterprises.

In consideration of above mentioned Ukrainian enterprises to enter the African markets should develop cooperation with African enterprises relying on the incentives of African governments. So, it should be cooperation with enterprises which are working in the key sectors of their economies: agriculture, manufacturing and also mining, in the depressed regions, bringing new technology.

Bibliography

1. UNCTAD. Trade and Development Report, 2013. Adjusting to the changing dynamics of the world economy. – UNCTAD/TDR/2013. – New York and Geneva, 2013.
2. The Official Web Site of the Nobel Prize [Electronic resource]. – [Access mode]: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html.
3. UNCTAD. Economic Development in Africa. Report 2012. Structural Transformation and Sustainable Development in Africa. United Nations publication. UNCTAD/ALDC/AFRICA/2012. Sales No. E.12.II.D.10. New York and Geneva, 2012.
4. McMillan M.S. and Rodrik D. Globalization, structural change and productivity growth // National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. Working Paper 17143. – June 2011. [Electronic resource]. – [Access mode]: <http://www.nber.org/papers/w17143>.
7. Fischer-Kowalski M. Analyzing sustainability transitions as a shift between socio-metabolic regimes // Environmental Innovations and Societal Transitions. – (1) 201. – p. 152–159 [Electronic resource]. – [Access mode]: <https://www.uni-klu.ac.at/socec/downloads/EIST14.pdf>.
8. ЮНКТАД. Доклад о торговле и развитии, 2012. Обзор. UNCTAD/TDR/2012(Overview). New York and Geneva, 2012.
9. UNCTAD. World Investment Report, 2013. Global Value Chains: Investment And Trade For Development. – New York and Geneva, 2013.
10. UNECA. Economic Report on Africa. 2009. Developing African Agriculture through regional value chains. – United Nations Economic Commission for Africa, 2009.

Концептуальні засади оцінки бюджетних ризиків

У статті проаналізовано характеристики та особливості бюджетних ризиків. Розглянуто методичні засади оцінки ризиків. Обґрунтовано концептуальні підходи до оцінки бюджетних ризиків як вагомій складовій формування бюджету та виконання його функцій.

Ключові слова: ризик, бюджетний ризик, бюджетна політика, бюджетна система, бюджетна безпека.

Н.В. КОПЕНЬ,
к.э.н., Национальный институт стратегических исследований

Концептуальные основы оценки бюджетных рисков

В статье проанализированы характеристики и особенности бюджетных рисков. Рассмотрены методические принципы оценки рисков. Обоснованы концептуальные подходы к оценке бюджетных рисков как важной составляющей формирования бюджета и выполнения его функций.

Ключевые слова: экономический рост, функции государства, бюджетная политика, бюджетная система, бюджетная безопасность.

N. KOREN,
PhD., economic sciences, National Institute for strategic studies

Conceptual principles of estimation of budgetary risks

In the article the essence of the characteristics and features low risk. Methodical principles of risk assessment. Conceptual approaches to assessing budget risk as an important component of the budget and the performance of its functions.

Keywords: risk, fiscal risk, fiscal policy, budgetary system, budgetary security.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що сучасний світ характеризується ускладненням економічних систем, прискоренням еволюційних процесів, посиленням нестійкості та нерівноваги соціально-економічного розвитку в умовах системної невизначеності глобалізаційних викликів та ризиків [1, с. 5]. В умовах глобальних трансформацій в Україні, глибоких суспільних зрушень в економічній, соціальній та політичній сферах, збройного протистояння у південно-східних районах Донбасу вагомій значущості набувають питання забезпечення безпеки усіх сфер життя країни. Бюджетна система, як і будь-яка інша складна система, підкоряється універсальним принципам системної організації та функціонування і порушення функціонування певної її складової або системного середовища функціонування здатне спричинити загальносистемну кризу [2, с. 9]. А отже, функціонування бюджетної системи в умовах суспільних зрушень має забезпечуватись дієвим механізмом управління ризиками та розробкою заходів подолання їх наслідків, що актуалізує проблему формування ефективних методичних засад оцінки бюджетних ризиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика ризиків в економічній сфері є предметом уваги зарубіжних та вітчизняних науковців. Характерною рисою зарубіжної науки є поєднання економіко-національної безпеки та її фінансових аспектів. Зокрема, дослідження аспектів бюджетної безпеки висвітлені в працях А. Грінспана, Ч. Харві, Дж.А. Татома, Б. Валіна, К. Джонсона та інших. Дослідження бюджетних ризиків знайшли відображення також у наукових працях вітчизняних вчених: С. Булгакової, О. Власюка, А. Камінського, І. Микитюк, І. Чугунова та інших. Однак аналіз публікацій з проблем управління ризиками, а також практика бюджетного регулювання соціальних та економічних процесів свідчать, що теоретичні аспекти бюджетних ризиків та формування методичних засад оцінки та управління бюджетними ризиками потребують подальших досліджень.

Мета статті спрямована на аналіз інструментарію оцінки ризиків та обґрунтування концептуальних засад оцінки ризиків бюджету як системи взаємопов'язаних та взаємообумовлених процесів.

Виклад основного матеріалу. Теорія фінансів і практика виробили низку методів для визначення ризиків, які можна об'єднати в дві групи: якісні методи аналізу ризику і кількісні методи. До якісних методів аналізу ризику відносять метод експертних оцінок, метод рейтингових оцінок і контрольні списки джерел ризиків. Кількісні методи оцінки ризику підрозділяються на статистичні і аналітичні методи аналізу ризику. Аналітичні методи включають: метод коригування норми дисконту, метод достовірності еквівалентів, точку беззбитковості, метод сценаріїв, дерево рішень, метод аналізу вірогідності розподілу потоків платежів; метод аналізу імовірнісних розподілів потоків. На вибір методів оцінки ризиків впливають: вірогідність кількісної оцінки, можливість якісної оцінки, простота розрахунків, доступність інформації, можливість оцінки в динаміці. Якісний аналіз ризиків дає змогу створити структуру ризиків, і полягає у виявленні їхніх джерел і причин. Результати якісного аналізу, своєю чергою, можуть служити базою для кількісного аналізу. Слід зазначити, що не всі методи оцінки фінансових ризиків можуть бути застосовані для оцінки бюджетних ризиків. Як свідчать результати проведеного дослідження, для ефективної оцінки бюджетних ризиків доцільно застосовувати фундаментальні статистичні методи.

У нормативно-правових актах, що регулюють бюджетний процес, бюджетний ризик характеризується як недовиконання дохідної частини державного (місцевого) бюджету, що може призвести до збільшення обсягу державних (місцевих) запозичень та/або невиконання зобов'язань, що делеговані державою органам місцевого самоврядування [3, с. 280]. Ризик бюджету, як системи, що перебуває під дією зовнішніх та внутрішніх факторів, які, своєю чергою, можуть

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

бути об'єктивними та суб'єктивними, визначається як неоптимальність його виконання порівняно з очікуваною (плановою) величиною. Тобто відхилення параметрів системи від заданих є фактором виникнення ризиків (зовнішніх або внутрішніх), що спричинили такий її стан. Крім того, таке відхилення здатне спричинити наступне виникнення ризиків або у системі, або у наслідках її взаємодії із зовнішнім середовищем. Якщо має місце досягнення стовідсоткового виконання планових показників бюджету, це дає змогу говорити про отримання безризикового бюджету. У випадку, коли показники виконання бюджетів відрізняються від стовідсоткового досягнення планових показників, йдеться про появу ризиків. Чим більше змін будуть мати показники бюджету, тим більший загальний (системний) ризик матиме бюджет. Як свідчить бюджетна практика, фактичне виконання бюджетів різних рівнів зазвичай може відрізнитися від очікуваного виконання. Таким чином, фактичне виконання бюджету можна розглядати як випадкову змінну, що підпорядковується закону розподілу вірогідності, що може бути основою дослідження методичних засад оцінки бюджетних ризиків.

Оцінку бюджетних ризиків значною мірою ускладнює те, що бюджет через свою багатовимірність належить до потенційно небезпечної системи, тобто системи, яка здатна генерувати самостійні ризики або мультиплікувати зовнішні ризики. Проте застосувати до бюджетних процесів та ризиків теорему виміру інтегрального ризику потенційно небезпечної системи як добутку ймовірного ступеня виникнення негативних наслідків в цій системі та збиток від їх виникнення є неможливим [4].

Основа статистичних методів оцінки бюджетних ризиків складає низка фундаментальних підходів. Одним з них є визначення вірогідності настання ризику. Розподіл вірогідності характеризується такими аспектами: середнім математичним очікуванням та коливаннями очікуваного результату. Для оцінки ризику використовується коефіцієнт варіації, що є відношенням середнього квадратичного відхилення та середньої арифметичної і відображає ступінь відхилення отриманих показників. Коефіцієнт варіації є відносною величиною, тому на його розмір не впливають значення досліджуваного показника. Коефіцієнт варіації дає змогу стандартизувати середнє квадратичне відхилення та розрахувати ризик, що змінюється від 0 до 100 відсотків. Чим вище значення коефіцієнта, тим сильніше коливання показника, відповідно, вищим є бюджетний ризик. Визначена така якісна оцінка різних значень коефіцієнта варіації: до 10% – слабкі коливання, мінімальний ризик; 10–25% – помірні коливання, ризик в межах норми; понад 25% – високі коливання, високий рівень ризику [5].

Предметом бюджетного процесу є управління формуванням та виконання бюджетних показників (доходів, видатків, міжбюджетних трансфертів, дефіциту). На етапі планування важливим завданням є визначення ризиків доходів, видатків, трансфертів та дефіциту в цілому. Для цього визначається відсоткове співвідношення кожного виду показника бюджету із його загальною сумою у бюджеті, яке називаються загальною вагою бюджету. Тоді коефіцієнт виконання бюджету можна визначити таким чином:

$$K_6 = \sigma^{1-n} K * d, \quad (1)$$

де K_6 – відсоток виконання бюджету в цілому, K_i – коефіцієнт виконання відповідного показника, d – частка цього показника. n – число показників, що формують бюджет.

Таким чином, очікуване виконання показників бюджету складає комбінацію очікуваних виконань по його складових. Очікуване виконання бюджету по доходах складається з двох частин. Перша частина – це інформативна або очікувана, вона залежить від інформації, якою володіють органи державного і муніципального управління. До показників, що визначають очікуване виконання бюджету, відносяться: темп приросту ВВП, рівень інфляції, облікова ставка та інші параметри прогнозу соціально-економічного розвитку, структура податків відповідно до їх класифікації, розрахунки надходжень доходів бюджету по складових бюджетної класифікації з урахуванням інфляції і так далі, база оподаткування, контингент платників тощо.

Очікуване виконання бюджету по видатках складається також з двох частин. Перша частина – це інформативна, або очікуване виконання бюджету, залежне від інформації, якою володіють органи виконавчої влади та місцевого самоврядування: підсумки і основні показники соціально-економічного розвитку за попередній фінансовий рік, основні положення і показники прогнозу соціально-економічного розвитку, перелік програм, фінансування яких заявлене у плановому році, розрахунки по усіх статтях і розділах бюджету на основі встановлених соціальних стандартів і нормативів, а також існуючою і прогнозованою мережі, штатів і контингенту. Друга частина – це неінформативна або ризикова частина. Вона обумовлена виникненням додаткової інформації впродовж бюджетного року. Цією інформацією може бути: підвищення тарифів на продукцію і послуги природних монополій, природні катаклізми або техногенні катастрофи, залучення до дохідної частини бюджету коштів цільового фінансування, недостатність або відсутність оперативного контролю за дотриманням податкового законодавства, проведення «тіньових» економічних операцій, недотримання податкової дисципліни, неефективність управління податковим боргом, відсутність дієвих заходів по посиленню контролю за рухом готівки, за зарубіжними банківськими рахунками і відкриттям безлічі рахунків в країні і за кордоном; недосконалість бухгалтерського і податкового обліку тощо. Слід зазначити, що за певних умов неінформативна частина може мати досить вагомий вплив на формування бюджетних показників. Неінформативну частину виконання бюджету можна розділити на дві частини. Першу частину можна назвати постійним ризиком, який справляє вплив на велику кількість дохідних джерел або платежів з бюджету. Друга частина – це непостійний ризик, що справляє вплив на певну незначну частину доходів або видатків бюджету. Прикладом непостійного ризику може служити надзвичайна ситуація, викликана природними явищами в окремо взятому регіоні, яка вплине на бюджет та є разовою подією. Крім того, до цієї групи ризиків може бути віднесене незаплановане істотне збільшення видатків пріоритетного характеру. Це соціальні витрати, частка яких у загальному обсязі фінансування бюджету істотно збільшилася, наприклад на оплату праці, стипендій, пенсій. Можливо і збільшення військових видатків, пов'язане з непередбаченими подіями, а також з природни-

ми, стихійними лихами і катаклізмами, проведення цільового фінансування, яке виникло при виконанні бюджету, але не підкріплене джерелами доходів бюджету та потребує додаткового залучення коштів або скорочення інших видів видатків, недотримання контролю бюджетними організаціями лімітів споживання електро- і теплоенергії, встановлених як в грошовому, так і в натуральному виразах або збільшення тарифів, зростання кредиторської заборгованості, в основному як наслідок вище перелічених чинників.

Відмітимо, що, оцінюючи ризик певної функціональної статті в загальній сумі видатків, можна аналізувати бюджет з двох боків: або розглядати статті видатків окремо, або вважати їх невід'ємними частинами усіх видатків. Ризик видатків – величина непостійна і залежить від того, в якому контексті розглядається ця функціональна стаття: ізольовано або як частина усіх видатків бюджету. У першому випадку релевантним є загальний ризик видатків, який кількісно вимірюється, наприклад, дисперсією можливих результатів або відсотків виконання бюджету відносно запланованого рівня виконання бюджету. У другому випадку релевантним є ризик видатків, що був часткою ризику цієї функціональної статті в загальній сумі видатків. При оцінці бюджету, а також ухвалення рішення про доцільність фінансування певних видатків необхідно визначати показники відсотка виконання і ризику бюджету в цілому. За наявності питомої ваги кожної статті видатків є можливість розрахувати очікуване виконання бюджету по видатках. Питома вага бюджету – це відсоток окремих статей видатків в загальній сумі видатків бюджету. Цей метод розрахунку очікуваного виконання бюджету по видатках може застосовуватися незалежно від того, скільки видів видатків включені до бюджету, і свідчить про те, що очікуване виконання бюджету складає комбінацію очікуваних виконань бюджету по окремих економічних статтях і видах видатків, що входять у загальну суму видатків бюджету.

Значення стандартного відхилення, що характеризує ризик наповнення бюджету, зменшується зі збільшенням кількості платежів до бюджету. Важливо підкреслити, що встановлення вказаної закономірності, зменшення ризику бюджету зі зростанням числа дохідних джерел може бути використане при формуванні бюджетної політики та регулюванні міжбюджетних відносин. Процес формування бюджету за рахунок справляння різних доходів бюджету називається диверсифікацією. Принцип диверсифікації свідчить про те, що формування загальної суми доходів за рахунок різних джерел дає змогу знизити деякий ризик. Існує мінімальний рівень ризику, якого не можна уникнути просто диверсифікацією. Цей мінімальний рівень ризику, який називається недиверсифікаційним ризиком, тобто диверсифікація зменшує ризик до якогось певного рівня. При об'єднанні різних платежів непостійні події, як позитивні, так і негативні, мають тенденцію нівелювати взаємовплив. Непостійний ризик може бути зменшений або ліквідований переважним чином шляхом диверсифікації. Постійний ризик в тому або іншому ступені справляє вплив на усі доходи бюджету. Постійний ризик і недиверсифікований ризик – поняття тотожні [6].

Загальний ризик бюджету може бути визначений стандартним відхиленням виконання бюджету і може бути представлений таким чином:

$$P_o = P_n + P_{np} \quad (2)$$

де P_o – загальний ризик бюджету;

P_n – постійний ризик бюджету;

P_{np} – непостійний ризик бюджету.

Застосовуючи статистичний метод, визначаємо:

– коефіцієнт виконання бюджету, який характеризує міру виконання показника бюджету порівняно з плановим показником;

– стандартне відхилення показника виконання бюджету і коефіцієнт варіації (чим більше стандартне відхилення виконання бюджету, тим більше його зміна, і, отже, вище ризик бюджету);

– коефіцієнт варіації є мірою відносної дисперсії (ризик), очікуваного виконання бюджету, що приводиться до одиниці.

Бюджетний ризик систематизують за видами, за бюджетними складовими, місцю виникнення, структурі, часу дії, важливості результату, рівням бюджетної системи. Виокремлюють також керовані і некеровані бюджетні ризики [7, с. 11]. Зважаючи, що набір ризиків у різних бюджетах та його складових може бути різним, проведення їх кількісної і якісної оцінки має проводитися окремо і тільки тоді в сукупності.

Запроваджені системні трансформаційні процеси в соціально-економічній сфері, реалізація адміністративної реформи та модернізація системи суспільних відносин обумовлюють необхідність здійснення відповідних корегувань в системі державного регулювання і потребують широкого використання державою економічних інструментів та важелів регулювання відтворювальних процесів, які є визначальними для забезпечення успіху структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян. Крім того, виникнення комплексу нових загроз і викликів актуалізує потребу формування відповідних механізмів подолання впливу негативних факторів, стабілізації та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень [8]. Глобалізаційні виклики, кризові явища в економіці, політичні та соціальні конфлікти, нестабільність та неефективність державних та громадських інститутів, а також внутрішні структурні трансформації виявили системну неузгодженість механізмів бюджетного регулювання в Україні. На сьогодні перед фінансовими органами стоїть проблема відсутності прозорих методик ефективного планування бюджету з урахуванням ризиків. При цьому основою для управління бюджетами мають бути повнота та прозорість фінансової інформації, наявність нормативів і методик, відповідно до яких повинні плануватися бюджети по усіх рівнях бюджетної системи.

Висновки

Зважаючи на значущість змін, що відбуваються у бюджетному процесі на сучасному етапі соціально-економічного розвитку, розробка методів оцінки ризику для бюджетів об'єднаних територіальних громад, є зараз найбільш актуальною. Важливим завданням бюджетного менеджменту є розробка механізмів визначення та оцінки ризиків, виникнення яких складно прогнозувати та передбачити на стадії аналізу та планування бюджету. Як для розрахунку бюджетних ризиків по дохідній частині бюджетів, так і для видаткової частини доцільним є використання статистичних методів оцінки. Суть цих методів полягає в оцінці міри ризику функціональних складових бюджетів. Метою оцінки є отримання

на основі інформації про міру ризику бюджету науково обґрунтованих підстав для ухвалення якісних управлінських рішень на стадії планування і виконання бюджету органами державної влади і місцевого самоврядування. Оцінка ризику функціональних складових бюджетів різних рівнів полягає у визначенні підсумкового комплексного показника, розрахованого на основі стандартизованих показників, що входять в систему критеріїв оцінки ризику. В процесі оцінки ризику має місце наявність різної розмірності показників, а також різна важливість результатів, яких необхідно досягнути. Враховуючи вищевикладене, виникає необхідність комплексної оцінки ризику функціональних складових бюджету по сукупності показників, оскільки саме така оцінка дає змогу врахувати зазначені ситуації, що дасть змогу зробити точніші і правильніші висновки. Для цього необхідно вирішити такі завдання: привести показники до безрозмірного виду, привести усі показники до єдиного інтервалу часу.

Система показників має бути сформована з урахуванням таких вимог:

- показники мають бути максимально інформативними;
- показники повинні розраховуватися тільки за даними відповідної звітності про виконання бюджетів;
- показники повинні давати можливість проводити порівняльну оцінку бюджетів як в просторі (порівняно з іншими), так і в часі (щомісячно, щокварталу, за рік і за низку років);
- для усіх показників можуть бути вказані числові нормативи мінімально задовільного рівня або діапазону змін.

Складовими етапами методів оцінки ризику функціональних складових бюджетів є:

- збір і аналітична обробка інформації за відповідний період часу;
- обґрунтування системи показників, використовуваних для комплексної оцінки ризику і їх визначення;
- розрахунок стандартизованих показників з метою приведення їх до безрозмірного виду;
- розрахунок підсумкового комплексного показника оцінки ризику функціональних складових бюджету;

Таким чином, використання фундаментальних статистичних методів є дієвим механізмом визначення і оцінки ризику доходів і функціональних видатків бюджету, його застосуван-

ня при плануванні бюджету дасть змогу визначити величину призначень бюджету з поправкою на ризик, виявити причини ризику бюджету і шляхи його подолання, в динаміці простежити ступінь ризику наповнення бюджету та його виконання, забезпечити обґрунтування прийняття управлінських рішень на етапі формування і виконання бюджетів.

Список використаних джерел

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Макаренко І.П. Макроекономічні умови формування та управління розвитком національних інноваційних систем: монографія / І.П. Макаренко. Інститут еволюційної економіки. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 320 с.
3. Балацький Є.О. Бюджетні ризики як де стабілізатор фінансової безпеки обласного бюджету / Є.О. Балацький, С.О. Шпіцглюз // Фінансовий простір. – 2015. – №2(18). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1502/15bjobrj.pdf>
4. Гамукин В.В. Измерение бюджетных рисков инструментами экономифизики / В.В. Гамукин // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №18(321). – С. 21–29. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www3.unifr.ch/econophysics/sites/default/files/Gamukin.pdf>
5. Яшина Н.И. Теоретические и методические основы управления бюджетом: риски доходной части бюджета / Н.И. Яшина // Финансы и кредит. – 2004. – №8(146). – С. 32–40. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.fin-izdat.ru/journal/fc/oldlist.php?SECTION_ID=846
6. Яшина Н.И. Совершенствование управлением региональными финансами с учетом оценки риска функциональных расходов бюджетов территории / Н.И. Яшина // Финансы и кредит. – 2005. – №34. – С. 4–28. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.fin-izdat.ru/journal/fc/oldlist.php?SECTION_ID=1024
7. Бакеренко Н.П. Підходи до визначення ризику місцевих бюджетів та його складових / Н.П. Бакеренко, Ю. Карагозлю // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013 – Вип. 1. Т. 18. – С. 8–13.
8. Вареник В.М. Оцінка бюджетної безпеки України / В.М. Вареник // Європейський вектор економічного розвитку. – №1 (18). – 2015. – С. 33–43: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/12123.pdf>

Н.В. БИЛЕЦЬКА,
к.е.н., старший викладач ВІКОП

Сутність та класифікація чинників виробництва, роль їх продуктивності на макрорівні

Розкрито сутність чинників виробництва, багатофакторної продуктивності, а також зміст основних показників, що впливають на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Ключові слова: праця, капітал, земля, сукупна факторна продуктивність, продуктивність праці, продуктивність капіталу.

Н.В. БИЛЕЦКАЯ,
к.э.н., старший преподаватель ВКОП

Суть и классификация факторов производства, роль их производительности на макроуровне

Раскрыта суть факторов производства, многофакторной производительности, а также содержание основных показателей, влияющих на повышение конкурентоспособности отечественной экономики.

Ключевые слова: труд, капитал, земля, совокупная факторная производительность, производительность труда, производительность капитала.

N. BILETSKA,
c.e.s., senior teacher VIDCB

Essence and classification of factors of production, role to their productivity on a macrolevel

The essence of the factors of production, multifactor productivity, and the contents of the main parameters that influence the increase of competitiveness of the domestic economy.

Keywords: labour, capital, land, combined factor productivity, labour productivity, productivity of capital.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки України питання визначення факторів виробництва та оцінки їхньої продуктивності набуває актуального значення, адже саме вони є провідними чинниками підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, яка забезпечує ефективність конвергентних кроків України до Європейського Союзу.

Лише за умови правильного та обґрунтованого виявлення основних факторів, що спричиняють зростання сукупного випуску в країні протягом довготривалого періоду та розробки дієвих механізмів державного регуляторного впливу на них, можливим є забезпечення стійкої динаміки економічного зростання.

На сучасному етапі виникла необхідність подальшого поглиблення теоретико-методологічних засад та розробки практичних рекомендацій, спрямованих на обґрунтування нових підходів до оцінки та визначення факторів виробництва та механізмів його регулювання в умовах загальносистемних та ринкових трансформацій. Ці аспекти економічної науки знаходяться на початковому етапі, тому є нагальна потреба концептуально-цілісного дослідження продуктивності чинників виробництва на макрорівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми щодо вивчення проблематики даної теми показав, що у більшій мірі питання багатфакторної продуктивності є теоретично дослідженим та практично втіленим на мікрорівні. Проте детального вивчення потребує питання важливості чинників багатфакторної продуктивності щодо вкладу у приріст валового внутрішнього продукту.

Так, питанням визначення та оцінки показників багатфакторної продуктивності чинників виробництва присвячено ряд наукових праць вітчизняних (В.К. Костюк, О.П. Сологуб, Т.І. Пішеніна, Л.Г. Цимбалюк) та зарубіжних вчених (Р. Солоу, С. Басу, Д. Кендрік, Д. Стіглер, Е. Денісон).

На необхідності розвитку теорії багатфакторної продуктивності наголошував зарубіжний вчений Е. Прескотт. Автор присвятив свої наукові праці дослідженню відмінних рис у рівнях продуктивності праці в різних країнах світу. На думку Е. Прескота, важливими є не лише інвестиції в матеріальні активи, а й інвестиції в нематеріальні активи, в людський капітал. За його словами, найголовнішим фактором, який є передумовою виникнення відмінностей у рівнях загальної факторної продуктивності, виступає сила супротиву до сприйняття нових технологій та до ефективного використання їх у різних країнах.

Оцінка багатфакторної продуктивності дає можливість кількісно визначити вплив тих факторів, які традиційно не можуть бути кількісно-вимірними, безпосередньо як праця та капітал, які використовуються для виробництва продукту господарської системи.

Мета статті. Розкрити сутність чинників виробництва, сукупної факторної продуктивності, а також зміст основних показників, що впливають на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження питання визначення та оцінки показників багатфакторної продуктивності чинників виробництва розглянемо, що ж являють собою чинники виробництва.

Чинники виробництва – це все те, що необхідно для організації виробництва благ. До факторів можна віднести законодавство, час, простір, інформацію, погоду, клімат, тобто чинники, які безпосередньо у виробництві не використовуються, але на нього впливають.

Теорія факторів виробництва виникла ще в першій половині XIX ст. В економічній теорії існують різні підходи до класифікації факторів виробництва.

Ф. Кене вважав найважливішим фактором виробництва землю і характеризував її як «матір усього багатства», а труд називав «батьком багатства». Ж.-Б. Сей факторами виробництва вважав працю, капітал і землю.

У XX ст. Дж. Кларк до факторів виробництва запропонував віднести підприємницькі здібності, тобто особливі організаційні та управлінські здібності людей, які дають їм змогу якнайкраще розв'язувати питання щодо використання обмежених ресурсів як факторів виробництва.

Марксистська політекономія розрізняє фактори виробництва і джерела вартості. Єдиним джерелом вартості вважається праця; а засоби виробництва – це джерела споживної вартості. Робочу силу при цьому вважають особистим фактором, який також бере участь у створенні споживної вартості. Речові фактори виробництва ще називають природними, об'єктивними, а робочу силу – суб'єктивним фактором [6].

Для факторів виробництва характерною рисою є їх визначеність. Слід зазначити, що ресурси виробництва – ширше поняття, ніж його фактори (чинники). Ресурси – природні, трудові, соціальні – можуть бути залучені до виробничого процесу. Фактори виробництва – це економічна категорія, що означає реально залучені у виробництво ресурси. Якщо ресурси не використано у виробничому процесі або у процесі їх використання не отримано очікуваного результату, такі ресурси не є факторами.

Сучасна економічна наука до складу факторів виробництва відносить працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію та екологію.

Земля як фактор виробництва означає всі використовувані у виробництві природні ресурси. Капітал – це виготовлені людьми засоби виробництва, які здатні приносити дохід. Робоча сила (у марксистській економічній теорії) – це здат-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ність людини до праці, сукупність її фізичних і розумових здібностей. За статистикою ООН, що ґрунтується на економічних поглядах, прийнятих у розвинутих країнах, робоча сила – це люди у віці 16 років і старші, задіяні у виробництві, і ті, що шукають роботу. Праця ж виступає як доцільна діяльність людини, спрямована на зміну предметів праці і сил природи з метою пристосування їх для задоволення людських потреб.

Підприємницькі здібності в умовах ринкової економіки виступають як особистий людський ресурс, який полягає в здатності підприємця до високої організації виробництва, в умінні орієнтуватися в ринковій кон'юктурі, брати на себе ініціативу в організації виробництва, приймати рішення, які визначають курс діяльності підприємства, упроваджувати нові технології та нові форми організації виробництва і йти на ризик.

Наука – це систематизовані людські знання про суспільство, природу, економіку і людську діяльність.

Інформація – це система збирання, обробки та систематизації різноманітних знань, які використовуються в різних сферах життєдіяльності. У практичній діяльності проявляється як продаж технологій у формі патентів.

Екологія як фактор виробництва – це чинники навколишнього середовища, що здійснюють певний вплив (негативний або позитивний) на економічні процеси, рослинність, тваринний світ і на людину [3].

Фактори виробництва підрозділяються за такими ознаками.

1. За походженням:

– основні (первинні) – ті, що дісталися країні від природи або в процесі історичного розвитку (природні ресурси, географічне положення, некваліфікована робоча сила);

– розвиті (вторинні) – придбані (сучасна технологія й інфраструктура, кваліфікована робоча сила).

2. За ступенем спеціалізації:

– загальні – які застосовуються в різних галузях для створення різноманітної продукції;

– спеціальні – які застосовуються у визначеній галузі або для створення визначеного виду продукції або послуг.

3. За матеріальністю:

– матеріальні (капітал, земля);

– нематеріальні (праця, організація виробництва, технологія виробництва, інформація).

4. За характером зростання:

– екстенсивні фактори зростання: збільшення обсягу інвестицій при збереженні існуючого рівня технології, збільшення числа зайнятих працівників, зростання обсягів споживання сировини, матеріалів і палива;

– інтенсивні фактори зростання: прискорення НТП (упровадження нової техніки і технологій шляхом відновлення основних фондів), поліпшення використання основних і оборотних фондів, підвищення ефективності виробництва за рахунок кращої його організації.

Від наявності ресурсів, рівня їхнього розвитку і використання великою мірою залежить економічний потенціал країни, тобто сукупна здатність галузей народного господарства виробляти певний обсяг валового внутрішнього продукту.

Продуктивність праці відіграє важливу роль як на рівні підприємства, так і в масштабах усього суспільства. Зростання продуктивності праці на рівні підприємства дозволяє:

– скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції, якщо зростання продуктивності праці випереджає зростання середньої заробітної плати;

– збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції за інших рівних умов, а отже і збільшити прибуток підприємства, рентабельність виробництва;

– проводити політику по збільшенню заробітної плати працівникам; більш успішно здійснювати реконструкцію та технічне переозброєння підприємства;

– підвищити конкурентоспроможність підприємства та продукції, забезпечити фінансову стабільність роботи; покращити соціально-психологічний клімат в колективі.

Зростання продуктивності являється основним засобом зростання сукупного суспільного продукту, валового внутрішнього продукту та валового національного доходу, фонду накопичення та фонду споживання, виражається в покращенні рівня та якості життя населення, вирішенні соціальних проблем, в створенні достатньо міцної основи для розширеного відтворення, в зміцненні конкурентної позиції країни на світовому рівні. Від рівня продуктивності праці залежить стабільність економіки, подолання кризових наслідків, перехід до економічного зростання.

Зокрема, у сучасній методології вимірювання продуктивності розрізняють два показники:

1. Часткова продуктивність, яка співвідносить сукупний показник випуску Q з одним із видів ресурсів, що вводиться (капітал, праця, енергія, матеріали, тощо).

2. Сукупна продуктивність чинників виробництва, яка співвідносить сукупний показник випуску з набором виробничих ресурсів, що вводяться.

Разом із тим існує дві моделі оцінки продуктивності: однофакторні та багатфакторні. У сучасних умовах більш важливого значення набуває застосування багатфакторних моделей оцінки продуктивності, оскільки:

– безкінечно збільшувати чисельність зайнятих неможливо, навіть у країнах зі зростаючим населенням;

– велика кількість країн досягнула високого рівня фондоозброєності, і це не повною мірою вирішує проблему стабільних темпів економічного розвитку.

Багатфакторна модель вимірювання продуктивності ґрунтується на взаємозв'язках «продуктивність – ціна – прибуток» і в умовах багатоменклатурного виробництва дозволяє встановити динаміку продуктивності, визначити ступінь впливу на прибуток підприємства усіх задіяних ресурсів одночасно, будь-якого їх поєднання та/або кожного із ресурсів окремо.

Підходи до вимірювання багатфакторної продуктивності представлено у таблиці. Як вихідне рівняння для дослідження чинників економічної динаміки використано модель Кобба – Дугласа (1):

$$Y = A \times K^\alpha \times L^\beta, \quad (1)$$

Це рівняння представляє загальний обсяг виробництва (Y) як функцію від технологічного рівня розвитку або загальної продуктивності чинників виробництва (A), капітальних витрат (K), витрат праці (L). Коефіцієнти α і β є коефіцієнтами еластичності відповідно з праці та з капіталу. Збільшення або A , K або L призведе до збільшення обсягів виробництва [2].

Таким чином, зміну ВВП не завжди можна пояснити виключно змінами обсягу праці та капіталу. Внесок же багатьох

Підходи до вимірювання продуктивності

Тип вимірюваного ресурсу	
Праця і капітал	Капітал, праця та допоміжні витрати (енергія, матеріали, послуги)
Багатофакторна продуктивність (капітал – праця)	Багатофакторна продуктивність (KLEMS)
Вимірювання багатофакторної продуктивності	
MFP = (multi-factor productivity) MFP= Q/ F (L, K)	MFP = Output/ (KLEMS)

інших чинників, пов'язаних з більш ефективним використанням одночасно і капіталу, і праці, з технічним прогресом та інноваціями, з поліпшенням управління виробничими процесами набув важливого значення у поясненні довгострокового зростання реального ВВП та отримав назву багатофакторної продуктивності. Таким чином, багатофакторна продуктивність (Multifactor Productivity (MFP) або Total Factor Productivity (TFP) відображає спільний вплив багатьох чинників. Серед цих чинників, які впливають на багатофакторну продуктивність, найбільш важливими є: зміни в технології і, відповідно, у професійній кваліфікації робочої сили; зміни у використанні ресурсів, зміни цін на енергоносії, економія на масштабі та витрати на дослідження та розробки. Тобто загалом економічний прогрес, як визначено у роботі [5].

Багатофакторна продуктивність не може бути виміряна безпосередньо. Замість цього вона є залишковою та часто називається залишком Солоу.

Інший підхід до декомпозиції чинників економічної динаміки було розроблено експертами Проекту міжнародних зіставлень EU-KLEMS, який було започатковано в 2003 році шляхом створення консорціуму з 16 науково-дослідних, аналітичних та статистичних організацій з метою створення баз даних зіставних статистичних показників для проведення дослідження взаємозв'язків між ростом кваліфікації робочої сили, технологічним прогресом та інноваціями, з одного боку, та продуктивністю – з іншого.

У поданій нижче моделі KLEMS всі «входи» представлені такими чинниками: *K* – капітал, *L* – праця, *E* – енергія, *M* – матеріали, *S* – придбані послуги [2]:

$$MFP = Output / (KLEMS). \quad (2)$$

Ця модель активно використовується науковцями для дослідження природи економічної динаміки країн ЄС та США.

Декомпозиція джерел економічного розвитку також може бути здійснена так, як це було зроблено в роботі. Капітал було розподілено за типами активів: капітал не пов'язаний з інформаційними технологіями (K_n), апаратні засоби (K_c), програмне забезпечення (K_s), засоби телекомунікацій (K_e) [3]:

$$Y \times A \times X (K_n, K_c, K_s, K_e, L). \quad (3)$$

Слід зауважити, що відповідно до методичних підходів, які використовуються в країнах ОЕСР, термін «мультифакторна продуктивність» використовується як синонім «сукупної продуктивності всіх чинників виробництва» для того, щоб підкреслити відсутність претензій відносно здатності реєструвати внесок кожного з чинників в зростання випуску.

Синонімом терміну «часткова продуктивність» є «продуктивність індивідуального фактора». Обидві ці широкі категорії показників продуктивності мають свої переваги і недоліки. Переваги методу часткової продуктивності полягають в легкості її вимірювання і трактування. Його недолік полягає в тому, що на практиці випуск залежить від змін у витратах виробничих чинників, які є взаємозв'язаними і взаємодоповнюючими. З іншого боку, показник «мультифакторна продуктивність» забезпечує об'єднання різних необхідних чинників і співвідносить їх з динамікою випуску, проте його недолік полягає у підвищених вимогах до наявності даних.

Висновок

Отже, як показали дослідження, основними факторами виробництва на рівні економіки є: праця, капітал, земля, інформація, матеріали, енергія, послуги. Багатофакторна модель виміру продуктивності – складна багаторівнева система, що використовується для виміру продуктивності праці. Ця модель дозволяє через розрахункові показники охопити усі використані ресурси і фактори виробництва і пов'язати із загальноекономічними результатами виробництва. Багатофакторна продуктивність є основним чинником зростання ВВП країни.

Список використаних джерел

1. Статівка Н.В. Методологічні основи оцінки багатофакторної продуктивності у аграрній сфері: [Електрон. ресурс] / Н.В. Статівка // Теорія та практика державного управління. – 2009. – №4 (27). – Режим доступу: <http://ifs.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-4/doc/3/11.pdf>.
2. Д. Скотт Синк. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
3. Касич А.О. Багатофакторна продуктивність як індикатор рівня технологічного розвитку країни / Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 21. – 2013. – С. 28–33.
4. Костюк В.К., Сологуб О.П., Пішеніна Т.І., Цимбалюк Л.Г. Проблеми та фактори підвищення сукупної продуктивності підприємства. – Економічна теорія / Проблеми економіки №2, 2014. – С. 315–319.
5. Міщенко В.А., Іменинник А.М. Концепція управління продуктивністю факторів виробництва у системі фінансового контролінгу. – Проблеми матеріальної культури – Экономические науки. – С. 68–74.
6. Основи економічної теорії / О.О. Мамалуй, О.С. Марченко, Л.С. Шевченко та ін. За ред. О.О. Мамалуй. – Навч. посібник: У 2 ч. Ч. 1. – Харків: Нац. юрид. акад. України, 1999. – 155 с.

Теоретичні настанови формування структури трудового потенціалу машинобудівних підприємств

Розкрито сутність, методологічні підходи до кількісного визначення рівня, структури, ефективності використання трудового потенціалу в складі виробничого потенціалу і внутрішнього валового продукту на підприємствах. Досліджено на прикладі підприємств Донецького регіону тенденції зміни зазначених показників та запропоновано методи їх розрахунків.

Ключові слова: трудовий і виробничий потенціал, структура, ефективність використання, методологія, тенденції зміни.

В.Н. КОВАЛЕВ,

д.э.н., профессор, Украинская инженерно-педагогическая академия

Теоретические установки формирования структуры трудового потенциала машиностроительных предприятий

Раскрыты суть, методологические подходы к количественному определению уровня, структуры, эффективности использования трудового потенциала в составе производственного потенциала и внутреннего валового продукта на предприятиях. Исследованы на примере предприятий Донецкого региона тенденции изменения указанных показателей и предложены методы их расчетов.

Ключевые слова: трудовой и производственный потенциал, структура, эффективность использования, методология, тенденции изменения.

The essence, methodological approaches to quantify the level, the structure, the efficiency of the use of the labor potential as part of the productive potential and the gross domestic product on enterprises are revealed. Tendencies of changes of the fixed indices are investigated on the example of enterprises of the Donetsk region, and methods of their calculations are proposed.

Keywords: labour and productive potential, structure, efficiency of the use, methodology, tendencies of changes.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал як основний виразник виробничих ресурсів на підприємствах з давнини зайняв свою визначальну сходинку у розвитку людства не дивлячись на те, що його визнано як економічну категорію суспільного виробництва лише у ХХ сторіччі. З того часу в економічній науці розпочато теоретичне і практичне осмислення соціальних, економічних та організаційно-технологічних аспектів його функціонування і розвитку. Саме склад, структура, ефективність і соціальні наслідки використання трудового потенціалу створюють інтерес до цієї категорії у суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За строк більш як півсторіччя проблемі формування і наслідків використання трудового потенціалу присвятили свої наукові праці відомі вітчизняні і зарубіжні спеціалісти, серед яких А. Колот, М. Кім, Д. Богиня, О. Грішанова, М. Долишній, В. Лич, Л. Шаульська, Н. Лук'яненко, Л. Шевчук, С. Пирожков, І. Джайн, Б. Генкін, Р. Колосова, М. Волгін, К. Ремізов, В. Куликов, Л. Костін, Ю. Кокін та ін. За результатами їх публікацій сутність цієї категорії визначається як сукупність виробничих можливостей особистості, до яких віднесено освіту, професійні знання, майстерність, здоров'я, природні здібності, мотивованість праці, її якість тощо [1].

Але таке визначення сутності трудового потенціалу характеризує рівень продуктивної сили особи, а не суспільно визначеної сукупності людей, людський потенціал яких формується поза виробничою сферою, минаючи суспільні виробничі відносини, що притаманні трудовому потенціалу, як економічній категорії. До того ж як показники вимірювання трудового потенціалу вказані автори використовують чисельність працездатного населення і фонд його робочого часу.

Подібне визначення сутності трудового потенціалу і його вимірювання передбачене найбільш поширеною в економічній науці демографічною концепцією, що ґрунтується на екстенсивних методах і показниках дослідження його рівня та не вра-

ховує параметри самої праці: напруженість, якість, умови і її мотивованість. Крім того, до складу такого трудового потенціалу названі науковці не включають засоби виробництва і технологічну енергію, без яких суспільне виробництво неможливе.

Тому категорію трудового потенціалу слід розглядати не як особисту, а як суспільну і соціально визначену економічну категорію, через те, що розкритий з класових позицій, трудовий потенціал належить двом контрагентам соціально-трудова відносин, з яких власником особистих продуктивних сил являється найманий працівник, а власником засобів виробництва і технологічної енергії – підприємець (роботодавець). У сфері виробничого спілкування між цими власниками виникають суспільні або виробничі відносини з приводу соціального і виробничого розподілу результатів праці, тобто знов створеної (доданої) вартості.

Саме наявність у ринковому виробництві соціально-розподільчих відносин дає підставу розглядати трудовий потенціал на рівні підприємств як економічну категорію.

Мета статті – розкриття природної і економічної сутності сукупного трудового потенціалу та його структури, за якою відбувається кількісне визначення пропорцій розподілу доданої вартості як результату його використання між контрагентами соціально-трудова відносин.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з розуміння соціально-економічної і технологічної природи трудового потенціалу, як і самої праці, його сутність стає можливим розкрити як здатність сукупності особистих виробничих можливостей людей в поєднанні з засобами виробництва і технологічною енергією забезпечувати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління економікою в певних соціальних, економічних і технологічних умовах. Іншими словами, трудовий потенціал – це потенціал сукупності особистостей, що володіють власною продуктивною силою, озброєних засобами виробництва і технологіч-

ною енергією в суспільно визначених виробничих і соціально-економічних умовах.

Таке розуміння сутності трудового потенціалу дозволяє виробити методологічний підхід до оцінки рівня, структури і ефективності використання трудового потенціалу, а також кількісного визначення міри суспільних відносин між найманими працівниками і роботодавцями шляхом розподілу між ними знов створеної вартості пропорційно частки їх власності в структурі трудового потенціалу.

Отже, соціально-економічна структура трудового потенціалу представляє собою основний елемент методології кількісної оцінки міри суспільних відносин на підприємствах і в країні, про що свідчить світовий досвід та наші дослідження, а саме про те, що в ринковому виробництві трудовий потенціал представляє сполучення як особистих і колективних продуктивних сил, так і виробничих відносин, використання яких на підприємствах потребує вирішувати не тільки виробничі, а й соціальні завдання.

Таке тлумачення сутності трудового потенціалу в контексті суспільного виробництва дає можливість розглядати людський потенціал в сполученні із засобами виробництва як елемент людського капіталу, капіталізація якого відбувається в умовах суспільного виробництва за такими її стадіями: реалізація виробничого результату, соціальний і виробничий розподіл, привласнення і його споживання. Тому людський капітал як власність найманого працівника стає основним елементом структури трудового потенціалу, тоді як іншим його елементом з'являється частина фізичного капіталу (засоби виробництва і технологічна енергія), що утворюють власність роботодавця.

Таким чином, людський капітал перетворюється на вартісну субстанцію трудового потенціалу, логіка визначення якого, хоча і виходить за межі загально прийнятого економічною наукою її розуміння, та виражає не індивідуальний, а колективний рівень трудового потенціалу в існуючих умовах суспільного виробництва. Отже, продуктивна сила особи виражає її індивідуальний людський потенціал, а її сукупність в поєднанні з засобами виробництва і технологічною енергією перетворюється у колективний трудовий потенціал, тобто у суспільну економічну категорію.

Такі теоретичні настанови формування структури трудового потенціалу підприємств дозволяють кваліфікувати його як колективний трудовий ресурс, якому притаманні якості особистих і колективних продуктивних сил і виробничих відносин класового суспільства та спрямовувати методологічні положення у практичну площину господарських розрахунків і рішень.

Відносно сутності категорії людського капіталу і її ролі у виробничому і соціальному процесі наші погляди розглянуті в спеціальному розділі публікації [2], де її визначено як капіталізований людський потенціал у суспільному виробництві, що відображає суспільно розподільчі відносини власників трудового потенціалу. Зокрема, сутність людського капіталу визначено як сукупність сформованих і розвинутих в процесі життєвого циклу людини корисних його якостей у вигляді людського потенціалу: здоров'я, фізичних і розумових здібностей, загальних і професійних знань, досвіду, мотивів і інших якостей, виражених у вартісній формі витрат на їх придбання і необхідних для її життєдіяльності, невід'ємних від людини, власником і носієм яких він з'являється, і що приносять їй і суспільству дохід [1, с. 140].

Отже, і сутність трудового потенціалу можливо розглядати як здатність людського капіталу в сукупності з засобами виробництва і технологічною енергією забезпечувати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління економікою в певних соціальних, економічних і технологічних умовах.

Виходячи з такого розуміння сутності трудового потенціалу нами запропонована формула вартісної оцінки середньорічного суспільного рівня цього показника, за яким його величина представляє накопичену вартість людського капіталу за стадіями його утворення: довиробничої, відтворювальної і інноваційної, а також амортизаційних витрат на засоби виробництва і витрат на технологічну енергію.

Логіка такого визначення сутності суспільного рівня трудового потенціалу має свої підстави, але при цьому виникає потреба роз'яснення саме того, чому з витрат на трудовий потенціал виключені з внутрішнього валового продукту витрати на матеріальні ресурси. Саме це питання виходить за рамки тлумачення сутності суспільного трудового потенціалу тому, що витрати на матеріали, як на уречевлену працю, не беруть участь у створенні нової вартості, а лише зберігають свою вартість у виготовленій продукції, яка накопичується після її реалізації і повертаються знову у виробництво. Тому наявність уречевленої праці понад трудовий потенціал визначає структуру виробничого потенціалу.

На підставі цього роз'яснення стає зрозумілою можливість кількісного визначення рівнів трудового і виробничого потенціалів, їх єдності і різниці, які свідчать про практичну спрямованість такої методології визначення рівня і соціально-економічної сутності трудового потенціалу як структуротворчого елементу виробничого потенціалу. Зокрема, такий методологічний підхід дозволяє розглядати не лише теоретичні аспекти структуризації елементів трудового і виробничого потенціалів, а і практично досліджувати динаміку і тенденції зміни на підприємствах рівня і структури трудового і виробничого потенціалів у складі внутрішнього валового продукту на прикладі промислових підприємств Донецького регіону у 2010–2012 роках (табл. 1).

Наведені показники табл. 1 дають уявлення не тільки про рівень і структуру людського, фізичного капіталу, трудового і виробничого потенціалу та їх зміну у складі внутрішнього валового продукту, а й надихають на таке визначення нами формули розрахунку рівня трудового потенціалу ($\Pi_{\text{вб}}$). А саме:

$$\Pi_n = \Pi_k + \Phi_k, \quad (1)$$

$$\Pi_{\text{в}} = \Pi_n + M_p, \quad (2)$$

$$\Pi_{\text{вб}} = \Pi_n + M_p + B_n, \quad (3)$$

де Π_k – людський капітал, млн. грн.;

Φ_k – елементи фізичного капіталу (засоби виробництва і технологічна енергія), млн. грн.;

M_p – матеріальні ресурси, млн. грн.;

B_n – валовий прибуток, млн. грн.

Таким чином, за даними табл. 1 і за формулами 1–3 стало можливим визначити рівень трудового потенціалу підприємств Донецького регіону по роках:

$$\Pi_n 2010 = 58554,6 + 13266,3 = 71820,9 \text{ млн. грн.};$$

$$\Pi_n 2011 = 74076,2 + 25050,1 = 99126,3 \text{ млн. грн.};$$

$$\Pi_n 2012 = 87149,7 + 24927,4 = 112077,1 \text{ млн. грн.}$$

Виробничого потенціалу:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка зміни трудового і виробничого потенціалів підприємств Донецького регіону і їх структури у складі внутрішнього валового продукту в 2010–2012 роках

Показник	Рівень показників по роках, млн. грн.			Структура по роках, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
1. Людський капітал	58554,6	74076,2	87149,7	36,24	32,75	35,37
2. Фізичний капітал	13266,3	25050,1	24927,4	8,21	11,08	10,12
3. Разом трудовий потенціал	71820,9	99126,3	112077,1	44,45	43,83	45,49
4. Матеріальні ресурси і прирівняні до них витрати	35024,7	61894,7	59129,0	21,67	27,36	24,00
5. Разом виробничий потенціал	106845,6	161021,0	171206,1	66,12	71,19	69,49
6. Валовий прибуток	54749,6	65163,1	75154,4	33,88	28,81	30,51
7. Внутрішній валовий продукт	161595,2	226184,1	246360,5	100,00	100,00	100,00

Джерело: розроблено автором за даними: Статистичний щорічник Донецької області за 2010–2013 роки. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області.

$P_{\text{в}} 2010 = 71820,9 + 35024,7 = 106845,6$ млн. грн.;
 $P_{\text{в}} 2011 = 99126,3 + 61894,7 = 161021$ млн. грн.;
 $P_{\text{в}} 2012 = 112077,1 + 59129 = 171206,1$ млн. грн.
 Внутрішнього валового продукту:
 $P_{\text{вв}} 2010 = 71820,9 + 35024,7 + 54749,6 = 161595,2$
 млн. грн.;
 $P_{\text{вв}} 2011 = 99126,3 + 61894,7 + 65163,1 = 226184,1$
 млн. грн.;
 $P_{\text{вв}} 2012 = 112077,1 + 59129 + 75154,4 = 246360,5$
 млн. грн.

Отже, у структурі внутрішнього валового продукту підвищення виробничого потенціалу над потенціалом трудовим становило, %:

у 2010 році = $106845,6 / 71820,9 \times 100 - 100 = 48,8\%$;
 у 2011 році = $161021 / 99126,3 \times 100 - 100 = 62,4\%$;
 у 2012 році = $171206,1 / 112077,1 \times 100 - 100 = 52,8\%$.

Темпи щорічного зростання структурних елементів внутрішнього валового продукту до попереднього року становили, %:

- *трудового потенціалу:*
 у 2011 році = $99126,3 / 71820,9 \times 100 - 100 = 38\%$;
 у 2012 році порівняно з 2011 р. = $112077,1 / 99126,3 \times 100 - 100 = 13,1\%$;
- *матеріальних ресурсів:*
 у 2011 році = $61894,7 / 35024,7 \times 100 - 100 = 76,7\%$;
 у 2012 році = $59129 / 61894,7 \times 100 - 100 = -4,5\%$;
- *валового прибутку:*
 у 2011 році = $65163,1 / 54749,6 \times 100 - 100 = 19,0\%$;
 у 2012 році = $75154,4 / 65163,1 \times 100 - 100 = 15,3\%$.

Частка трудового потенціалу у внутрішньому валовому продукті у 2012 році становила 45,5%, тоді як частка матеріальних ресурсів – 24%, а частка валового прибутку – 30,5%. Тому виявляється, що основним структурним елементом внутрішнього валового продукту залишається трудовий потенціал, ефективність використання якого визначається зміною його рентабельності ($R_{\text{т}}$) за такою пропонуваною нами формулою:

$$R_{\text{т}} = P_{\text{н}} / (A_{\text{к}} + \Phi_{\text{к}}) \times 100. \quad (4)$$

Уяву про динаміку зміни $R_{\text{т}}$ по роках надають такі розрахунки за формулою 4:

$R_{\text{т}} 2010 = 54749,6 / (58554,6 + 13266,3) \times 100 = 76,2\%$;
 $R_{\text{т}} 2011 = 65163,1 / (74076,2 + 25050,1) \times 100 = 65,7\%$;
 $R_{\text{т}} 2012 = 75154,4 / (87149,7 + 24927,4) \times 100 = 67,7\%$.

Як свідчать розрахунки, рентабельність використання трудового потенціалу мала високий рівень, який змінюється по роках. Зокрема, вона знижується у 2011 році порівняно з 2010 роком на 13,8% ($65,7 / 76,2 \times 100 - 100$). У 2012 році порівняно з 2011 роком рентабельність використання трудового потенціалу знов зросла на 3% ($67,7 / 65,7 \times 100 - 100$), але зберігається тенденція загального зниження ефективності використання цього показника, що спотворює підприємства до пошуку резервів зростання валового прибутку.

Висновки

За результатами наших досліджень виникає впевненість, що сутність трудового потенціалу може розглядатись не як особиста, а як суспільна, економічна категорія, що відображає поєднання особистих якостей з підвищення продуктивності сили працівників, тобто людського потенціалу, та засобів виробництва підприємств, на підґрунті якого виникають суспільні виробничі відносини між власниками трудового потенціалу.

Такі теоретичні настанови спотворюють до формування методологічних підходів з кількісного визначення сутності, рівня, структури, ефективності використання трудового потенціалу в структурі виробничого потенціалу і внутрішнього валового продукту та використання резервів підвищення валового прибутку.

Список використаних джерел

1. Шишпанова Н. Систематизація підходів до визначення сутності трудового потенціалу сільських територій / Н. Шишпанова // Україна: аспекти праці (науково-економічний та суспільно-політичний журнал). – №5, 2013. – С. 8–16.
2. Ковалев В.Н. Роль труда в формировании общественных отношений: монография / В.Н. Ковалев. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 304 с.

Д.О. ПИЛЬНОВ,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,

Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства

У статті розглянуто існуючі методи та засоби ефективного управління дебіторською і кредиторською заборгованістю з урахуванням їхньої адаптації до умов економіки України, зокрема запропоновано концептуальний підхід щодо розрахунку величини резерву сумнівних боргів із використанням вартісної оцінки ризику. Крім того, розкрито проблемні питання щодо сутності заборгованості, обґрунтовано доцільність запровадження системи контролю за рухом і своєчасним стягненням дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, інкасація дебіторської заборгованості, вартісна оцінка ризику.

Д.А. ПЫЛЬНОВ,

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита,

Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью как средство контроля за финансовым состоянием предприятия

В статье рассмотрены существующие методы и средства эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью с учетом их адаптации к условиям экономики Украины, в частности предложен концептуальный подход по расчету величины резерва сомнительных долгов с использованием стоимостной оценки риска. Кроме того, раскрыты проблемные вопросы сути задолженности, обоснована целесообразность введения системы контроля за движением и своевременным взысканием дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, инкассация дебиторской задолженности, стоимостная оценка риска.

D. PYLNOV,

candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Accounting

and Auditing Department in Kyiv State Maritime Academy after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi

Effective receivables and payables management as a tool for controlling financial state of the enterprise

The article considers existing methods and tools of effective receivables and payables management with due account for their adjustment to the economic conditions in Ukraine. In a point of fact, the author offers the conceptual approach, which is related to calculation of the amount of reserves for doubtful debts with the use of Value-at-Risk. Besides of that, the author examines problematic issues concerning the debt essence. The article also demonstrates reasonability of implementing the system for control of the flow and timely collection of the receivables.

Keywords: receivables, payables, reserve for doubtful debts, collection of the receivables, Value-at-Risk.

Постановка проблеми. Фінансова незалежність підприємств та їхня участь у міжнародних економічних відносинах зумовлюють необхідність безперервного забезпечення виробничого циклу оборотними засобами. Розвиток принципу нового підходу до проблем платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами господарювання в сучасних умовах зумовлює необхідність досліджувати одну з основних причин уповільнення даних відносин – дебіторську заборгованість. Важливим є і співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, їхній вплив на фінансову стійкість підприємства та можливість оцінки ризиків щодо своєчасного відшкодування боргів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам управління дебіторською та кредиторською заборгованістю присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: С.Д. Батехіна, Г.В. Блакити, І.А. Бланка, С.Ф. Голова, І. Гнеушевої, З.В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, О.Д. Заруби, В.П. Завгороднього, В.В. Ковальова, С.І. Маслова,

Г.В. Савицької, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, С. Хенка, К. Хувера, М.Г. Чумаченка та ін.

Разом із цим багатоаспектність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської та кредиторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкту, можливості здійснювати контроль за ризиками непогашення боргів до моменту виникнення критичного становища.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Науково–теоретична і практична значимість вказаних проблем зумовила вибір теми статті та визначила її основні аспекти.

Метою статті є дослідження проблематики в управлінні кредиторською та дебіторською заборгованістю, розробка методичних підходів та складання практичних рекомендацій щодо вдосконалення існуючих методик аналізу і контролю за кредиторською, а особливо дебіторською заборгованістю, що дозволить оцінювати вплив ризиків непогашення заборгованості на фінансовий стан підприємств на етапі планування.

Виклад основного матеріалу. Важливе місце у фінансовій діяльності підприємства займає своєчасне погашення кредиторської та стягнення дебіторської заборгованості. Підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю надає підприємствам можливість більш ефективно здійснювати свою фінансово–господарську діяльність, що підтверджує актуальність обраної теми.

Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значним уповільненням платіжного обігу, що викликає зростання дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах. Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глибокі економічні перетворення у сфері виробництва на основі ринкових відносин, що потребують перегляду існуючих методів управління заборгованістю. На сьогодні обліковий процес дебіторської та кредиторської заборгованості є одним із найбільш складних і суперечливих сегментів обліку в Україні, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Зазвичай суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами. Платіжна культура вітчизняних підприємств далека від досконалості і часто заборгованість стає безнадійною. Це зумовлено дефіцитом грошових коштів і безпосередньо впливає на діяльність партнера. Щоб уникнути подібного стану, необхідно ефективно управляти заборгованістю та належним чином організувати облік.

Основним завданням кожного суб'єкта підприємницької діяльності є чітке розмежування та класифікація власної дебіторської заборгованості, постійний контроль за її станом та розробка комплексних заходів по оптимізації обсягів дебіторської заборгованості. Саме система контролю має велике значення, тому що без неї сума дебіторської заборгованості може перевищити допустимий рівень, що призведе до зниження потоку готівки, а сумнівні борги підприємства значно знизять прибуток від продажу.

Для своєчасного погашення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємству доцільно розробити план погашень заборгованості шляхом визначення можливих варіантів погашення заборгованості.

Важливим є не лише спосіб погашення заборгованості, а й пошук методичного підходу для ефективного управління нею, скорочення її обсягу та ризику непогашення.

Систему управління дебіторською заборгованістю фахівці умовно поділяють на два узагальнені блоки:

- кредитну політику, яка дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;
- комплекс заходів, які спрямовані на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості.

До методів управління дебіторською заборгованістю можна віднести ABC–аналіз – метод економічного аналізу, який ґрунтується на принципі поділу всіх боржників на групи за питомою вагою того чи іншого показника [6] (наприклад, за показниками обороту, прибутку, трудомісткості, витрат на матеріали). Він передбачає поділ об'єктів аналізу на три групи: дебітори групи А найбільш важливі дебітори – ті 20%, на які припадають 80% дебіторської заборгованості, які заслуговують підвищеного контролю, група В – дебітори середньої важливості – ті, на які в сумі припадає 15% дебіторської заборгованості та вимагають уваги; група С – маловажливі дебітори – ті, на яких припадає 5% усієї дебіторської заборгованості підприємства [3].

Таким чином, застосування ABC–аналізу дозволить здійснити сегментацію, яка дасть можливість застосовуватися певні методи впливу на боржників:

- претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд;
- фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань;
- нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- арешт майна боржника, здійснений органами державної виконавчої служби чи слідчими органами [3].

Аналіз дебіторської заборгованості за видами (боржників, продукції) проводиться з метою виявлення групи клієнтів, які створюють для підприємства найбільший обсяг дебіторської заборгованості (особливо сумнівної), визначення видів продукції (або бізнес–напрямків), які найбільш обтяжливі боргами тощо.

Оцінка реальної вартості та оборотності існуючої дебіторської заборгованості ґрунтується на використанні фінансових показників, серед яких виділимо такі: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; період погашення дебіторської заборгованості; частка сумнівної дебіторської заборгованості; коефіцієнт сумнівної дебіторської заборгованості; резерв сумнівних боргів; коефіцієнт ліквідності.

Аналіз і контроль дебіторської заборгованості за термінами виникнення дозволяє оцінити ефективність та збалансованість кредитної політики підприємства, визначити групи клієнтів, у роботі з якими необхідно прикласти додаткові зусилля по поверненню боргів, дає базу для створення резерву по сумнівних боргах, дозволяє зробити прогноз надходження коштів.

Одним з основних моментів прогнозу є питання збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованості, тому що фактичне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською спричинить залучення кредитних ресурсів підприємством, що своєю чергою зменшить прибуток унаслідок необхідності виплат відсотків по кредитам.

Оцінка надходження коштів від дебіторів із врахуванням коефіцієнтів інкасації містить вихідні дані для прогнозу надходження коштів на рахунок підприємства. Коефіцієнти інкасації показують, яка частина реалізованої продукції буде оплачена покупцем в поточному періоді, яка в наступному.

Для запобігання ситуації непогашення клієнтом свого боргу потрібно використовувати ліміти (обмеження) сум заборгованостей, понад які рішення про подальше відвантаження приймає вже вище керівництво підприємства. [5]

У багатьох країнах досить широкого використання набув метод реструктуризації дебіторської заборгованості. Застосування цього методу передбачає прискорене переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та короткострокові цінні папери. Сутність методу полягає в застосуванні прийомів факторингу, обліку векселів виданих клієнтові та форфейтингу. Проте в Україні застосування цих методів не набуло поширення, що пов'язано передусім із недостатнім рівнем розвитку інфраструктури фінансового ринку та діючим податковим законодавством [4].

Умови кредитування є досить важливим чинником, який впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців: строків оплати, знижок за своєчасність оплати, строків дії знижок. До чинників, які впливають на вибір умов кредитування підприємством покупців, доцільно віднести такі: термін придатності продукції, платоспроможність покупців, бажані обсяги продажу, попит на продукцію, сезонність товару, особливості цінової політики, величина закупівельної партії, розширення ринків збуту.

Погашення дебіторської заборгованості передбачає такі етапи:

- створення реєстру боржників, що передбачає систематизацію, упорядкування дебіторів за сумою боргу, строками, фінансовим станом;
- планування щоденних заходів з боржниками: телефонні переговори, листи, договори тощо;
- вибір дій відносно погашення заборгованості, що може включати графіки погашення, аналіз балансів позичальників та іншої інформації стосовно господарсько-економічної діяльності;
- застосування альтернативних інструментів погашення боргу (векселем, факторингом тощо).

В економічній літературі зустрічається два способи визначення допустимого для підприємства обсягу дебіторської заборгованості:

- розрахунок необхідної суми оборотного капіталу, яка спрямовується на дебіторську заборгованість за день;
- розрахунок граничного розміру дебіторської заборгованості за рік.

Моніторинг складових дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення, що забезпечить: контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості підприємства; відстеження обсягів дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення; виявлення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості та розробку невідкладних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю.

Підприємство для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти може застосовувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданої покупцями продукції, форфейтинг.

Факторинг є порівняно новою і досить ефективною системою поліпшення ліквідності і зменшення фінансового ризику при організації міжпідприємницьких платежів. Ця форма прискорення платіжного обігу виникла на основі надання комерційного кредиту продавцями покупцям у вигляді відстрочення платежу за продані товари. Однак сучасний факторинг є не лише перевідступленням боргу, а досить складним фінансовим інструментом, який включає в себе одразу декілька послуг: фінансування поставок товарів із відстроченням платежу, страхування ризиків, пов'язаних із постачанням товарів і відстроченням платежу, зокрема ризику неоплати платежу від покупця в строк, і, нарешті, послугу управління дебіторською заборгованістю, що передбачає контроль за своєчасною оплатою поставок покупця, детальні й зручні звіти про стан дебіторської заборгованості постачальника, усі його поставки й платежі [2].

При розробці та впровадженні методів управління дебіторською заборгованістю пропонується, виділити два об'єкти управління: дебіторська заборгованість потенційна (частина обігового капіталу підприємства авансованого в готову продукцію, щодо якої існує ймовірність перетворення в фінансовий актив) та дебіторська заборгованість існуюча, яка входить до складу обігового капіталу підприємства та виступає фінансовим активом підприємства.

Управління потенційною дебіторською заборгованістю має відповідати на питання: чи доцільно надавати відстрочку платежу та на яких умовах вигідно це робити. Для досягнення поставленої мети можна рекомендувати застосування ABC-аналізу. Тобто ми одержимо відповідь на питання необхідності надання відстрочки платежу залежно від значущості та впливовості клієнта на торговий оборот компанії.

Проте необхідно врахувати також можливі наслідки надання відстрочки платежу, тобто оцінити рівень ризику неповернення чи прострочення платежу. Для цього можна застосувати метод ранжування та розробки кредитного рейтингу клієнтів. Кредитний рейтинг клієнтів визначається рівнем ризику неповернення заборгованості (кредитною історією). За основу ранжування клієнтів доцільно брати середньозважену оцінку в балах комплексу показників, що характеризують масштаб ділового співробітництва в минулому: загальний час роботи з покупцем; середньомісячний обсяг продаж; показник обіговості дебіторської заборгованості по даному покупцеві; обсяги та строк простроченої дебіторської заборгованості. Враховується також кредитоспроможність покупця. Таким чином, залежно від кредитного рейтингу клієнти поділяються на групи: «першокласні позичальники» – кредитування яких не викликає сумніву; «позичальники другого класу» – кредитування яких потребує виваженого підходу; та «позичальники третього класу» – кредитування яких пов'язане з завищеним ризиком [1].

На наступному етапі управління потенційною дебіторською заборгованістю доцільно застосовувати:

- метод запобігання виникнення ризику неплатежів має наступні прийоми: заохочення клієнтів до передплати, швидкої оплати шляхом надання знижок, нарахування штрафних санкцій за прострочену заборгованість, повинно передбачати відповідні пені штрафи та неустойки.
- метод регулювання розміру ризику неплатежів розкривається через реалізацію наступних прийомів:
 - 1) встановлення кредитних лімітів;
 - 2) періодичний перегляд кредитних лімітів.

Контроль за додержанням клієнтами умов надання кредиту реалізується за допомогою методу інкасації дебіторської заборгованості. В рамках цього методу доцільно використовувати такі прийоми: встановлення строків і форм попереднього

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

та наступного нагадування клієнтам про дату оплати; можливість та умови подовження строку позики за наданим кредитом; умови порушення справи про банкрутство дебіторів.

Політика знижок є однією з складових політики інкасації дебіторської заборгованості і являє собою спеціально організовані дії по визначенню якості стимулюючих заходів, які мають на меті формувати економічну зацікавленість в швидкому погашенні дебіторської заборгованості, залучити до співпраці нових контрагентів, збільшити обсяг реалізації товарів.

З метою зменшення фінансових втрат від виникнення безнадійної заборгованості на підприємстві необхідно створювати резерв сумнівних боргів. У міжнародній практиці застосовують два методи розрахунку суми безнадійних боргів:

- метод відсотка від нетто-реалізації передбачає розрахунок середнього рівня безнадійних боргів за декілька попередніх звітних періодів та розподіл його на звітний період.
- метод обліку рахунків по строкам оплати.

Крім того, п. 8 П(С)БО 10 передбачено такі методи нарахування резерву:

1-й метод – ґрунтується на аналізі платоспроможності окремих дебіторів;

2-й метод – ґрунтується на визначенні питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції на умовах наступної оплати;

3-й метод – ґрунтується на класифікації дебіторської заборгованості [7].

Для підприємства важливо, щоб, з одного боку, резерв не був би занадто великим (тоді підприємство не зможе використати власні кошти у повному обсязі для поточної роботи, заморожує їх), з іншого – занадто малим (тоді підприємства не буде достатньо коштів для покриття збитків, виникає відповідний ризик). Пропонується в якості відповіді на поставлені питання розглянути підхід оцінки величини сумнівних боргів з використанням вартісної оцінки ризику (далі Value-at-Risk або VaR).

Value-at-Risk – це максимально можливі сподівані втрати, які можуть мати місце протягом визначеного періоду часу із заданою ймовірністю. В нашому випадку під втратами будемо розуміти величину сумнівної дебіторської заборгованості. Сумнівна дебіторська заборгованість по сукупності угод дорівнює сумі сумнівних боргів за окремими угодами (Z_y). Випадкова величина Z_y являє собою суму дискретних випадкових величин і також є дискретною. Числовими характеристиками сумнівної заборгованості Z_y за припущення про незалежність розподілу сумнівних боргів по окремих угодах виступають: математичне сподівання сумнівної заборгованості по сукупності угод $M(Z_y)$; дисперсія сумнівної заборгованості по сукупності угод $D(Z_y)$; стандартне відхилення сумнівної заборгованості по сукупності угод Q_{Z_y} .

Емпірична функція розподілу дозволяє кількісно оцінити ризик в ідеології Value-at-Risk як максимально можливі втрати (в нашому випадку величину обсягів сумнівної дебіторської заборгованості) з заданою довірчою ймовірністю. Тоді VaR можна розрахувати, зокрема, за формулою:

$$VaR = M(Z_y) + k Q_{Z_y}, \quad (1)$$

де k – коефіцієнт, який залежить від вибраної довірчої ймовірності.

Застосування запропонованого підходу дозволить сприяти підвищенню ефективності процесу управління дебітор-

ською заборгованістю, основним критерієм якості якого є в кінцевому підсумку зростання рентабельності капіталу [8].

Впровадження системи управління заборгованістю дасть можливість підприємству:

- отримувати всебічний аналіз про склад заборгованості, який приверне увагу керівництва до покращення погашення заборгованості;
- контролювати стан заборгованості, отримувати своєчасні попередження про недостатнє надходження грошових коштів від дебіторів, проводити погашення кредиторської заборгованості в установлені строки;
- надавати інформацію керівникам відповідних підприємств про стан заборгованості для висновку про ступінь ризику й необхідність прийняття оперативних рішень та відповідних дій;
- формувати кредитну політику та ефективно використовувати ресурси;
- зменшити ймовірність зростання безнадійних боргів;
- посилити контроль фінансових надходжень;
- оперативно застосовувати методи реструктуризації заборгованості.

Висновки

Для того щоб ефективно управляти боргами підприємства, необхідно першою чергою визначити їхню оптимальну структуру для кожного конкретного підприємства й у кожній конкретній ситуації. Доцільно скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему показників (коефіцієнтів), що характеризують як кількісну, так і якісну оцінку стану і розвитку відносин із кредиторами компанії і прийняти визначені значення таких показників за планові. Другим кроком у процесі оптимізації кредиторської заборгованості має стати аналіз відповідності фактичних показників їх граничному рівню, а також аналіз причин відхилень, що виникли. На третьому етапі, залежно від виявлених невідповідностей і причин їхнього виникнення, має бути розроблений і здійснений комплекс практичних заходів щодо приведення структури боргів у відповідність до планових (оптимальних) параметрів.

Управління дебіторською заборгованістю є складним, багатогранним процесом, який потребує постійного вдосконалення та адаптування до умов трансформаційної економіки. В умовах українського сьогодення використання методики VaR є ефективним та перспективним підходом для розширення можливостей системи управління дебіторською заборгованістю.

Отже, застосування вітчизняними підприємствами запропонованої у статті методики надасть можливість підвищити ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що в результаті забезпечить достатність їхнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Управління фінансовими ризиками. / І.А. Бланк. – К. – Ніка-Центр, 2005. – 600с.
2. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Блакита Г.В., Бровко О.Т. // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3(69). – С. 23–29.

3. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю / Блащак Л.М. // Науковий вісник «Львівської політехніки». – 2009. – №1. – С. 157–159.

4. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства / Гнеушева І. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 82–85.

5. Кисельова О. Порядок врегулювання сумнівної, безнадійної заборгованості / Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №4. – С. 24–29.

6. Марусяк Н.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2. – С. 139–142.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» – затв. наказом МФУ від 08.10.99 №237.

8. Струченкова Т.В. Использование методики VaR для оценки банковских рисков / Банковское дело – 2000. – №5.

УДК – 303.8:631.11

Ю.О. ЯРМОЛЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту, Академія праці, соціальних відносин і туризму

Теоретичні підходи до сталого розвитку та роль аграрного виробництва

У статті розкрито сутність поняття сталого розвитку за різними підходами. Розкрито основні тенденції ідей сталого розвитку. Визначено роль аграрного виробництва, його сутність та значення за сучасних умов господарювання. Доведено, що ефективний розвиток сільського господарства є пріоритетом реформування національної економіки. Запропоновано пріоритетні напрями щодо покращення реалізації аграрної політики.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрне виробництво, агропромисловий комплекс, конкурентоспроможність сільського господарства.

Ю.А. ЯРМОЛЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента, Академия труда, социальных отношений и туризма

Теоретические подходы к устойчивому развитию и роль аграрного производства

В статье раскрыта суть понятия устойчивого развития по разным подходам. Раскрыты основные тенденции идей устойчивого развития. Определена роль аграрного производства, его суть и значение в современных условиях хозяйствования. Доказано, что эффективное развитие сельского хозяйства является приоритетом реформирования национальной экономики. Предложены приоритетные направления по улучшению реализации аграрной политики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрное производство, агропромышленный комплекс, конкурентоспособность сельского хозяйства.

Ju. YARMOLENKO,

Ph.D., associate professor of Business Economics and Management Academy of Labour, Social Relations and Tourism

Theoretical approaches to sustainable development and the role of agriculture

In the article the essence of the concept of sustainable development by different approaches. The basic trend of sustainable development ideas. The role of agriculture and its importance for the essence of the modern business environment. Proved that the effective development of agriculture a priority reform the national economy. Proposed priorities for improving the implementation of agricultural policy.

Keywords: sustainable development, agricultural production, agriculture, competitiveness of agriculture.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що темпи та загальний вектор напрямку соціально-економічного прогресу національної економіки в значній мірі залежать від ефективного використання ресурсів країни. Актуальність і доцільність дослідження проблем сталого розвитку, а саме аграрного сектору, обумовлені особливим статусом агропродовольчої сфери у вітчизняному господарському комплексі. Без високоефективного і конкурентоспроможного аграрного виробництва неможливо вирішити також стратегічні завдання розвитку соціально орієнтованої економіки країни, формування цивілізованого аграрного ринку, входження країни у світовий економічний простір.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання сталого розвитку економіки та різних її аспектів розглядаються у працях вітчизняних вчених: Б. Данилишина, В. Газу-

ди, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Залуцького, М. Згуровського, Я. Жаліло, Й. Маліка, О. Моліна, В. Куценко, В. Кретініна, Б. Пасхавера, А. Поплавської, П. Саблука, А. Шалмуєва та ін. Зазначена проблема вивчається в роботах таких російських авторів, як В. Белкін, Х. Гизатулін, С. Глазачов, Б. Маклярський, Т. Петрова, В. Писарев, І. Потравний, А. Урсул.

Метою статті є дослідження ключових аспектів концепції сталого розвитку та визначення ролі аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Дослідники теоретичних засад концепції сталого розвитку вбачають її історичне коріння у роботах В. Вернадського, Е. Леруа та П. Тейяра де Шардена. Зрозуміло, що кожен дослідник пропонує власне визначення поняття «сталий розвиток». Однак загалом ці визначення зводяться до такої дефініції: «сталий розвиток – це розвиток, що задовольняє потреби теперішнього покоління, але водночас не

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [10]. Спочатку теорія сталого розвитку розроблялася науковими колами різних країн, потім до розробки та впровадження ідеї сталого розвитку долучилися міжнародні організації, такі як Римський клуб (із працею «Межі зростання»), Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (Люксембург, Австрія), Міжнародна федерація інститутів перспективних досліджень та інші. Усі разом вони започаткували новий підхід до подолання зазначених глобальних проблем, який отримав назву – концепція сталого розвитку (sustainable development). Зазначене поняття було введено для визначення взаємовідносин між суспільством та природою. Термін «сталий розвиток» набув широкого розповсюдження після публікації доповіді «Наше спільне майбутнє», підготовленої в 1987 році Міжнародною комісією ООН із навколишнього середовища та розвитку. У рамках діяльності комісії ООН документ під назвою «Наше спільне майбутнє» визначив стійкий розвиток як «триваллий безперервний розвиток, що забезпечує потреби людей, які проживають нині, без шкоди забезпечення потреб майбутніх поколінь». Проблему «стійкого розвитку» було поставлено на Всесвітній конференції ООН із довкілля і розвитку, яка відбулася у Бразилії в Ріо-де-Жанейро у 1992 році. На ній було закладено наріжні камені концепції розвитку, екології, економіки та соціальної безпеки у їхній діалектичній єдності та взаємодії. На конференції поняття «стійкий розвиток» набуло нового змісту – поступового, але неухильного підвищення рівня соціально-економічного розвитку суспільства, втім за умов довготривалого збереження довкілля. Принаймні первісно поняття «стійкість» («сталість») виникло на міжнародному рівні і одразу набуло глобалізаційного виміру, заклавши стратегічний імператив розвитку соціально-економічних систем (СЕС) як утворень «відкритого» типу.

Сталый розвиток визнаний світовою спільнотою держав домінуючою ідеологією людської цивілізації у XXI столітті, стратегічним напрямом матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства. Основний принцип сталого розвитку формулюється так: швидкість, з якою людство використовує природні ресурси, не має перевищувати швидкості їх поновлення. У цьому зв'язку важливе місце належить збереженню природних ресурсів.

У теперішній час еволюція ідей сталого розвитку привела до того, що в галузі забезпечення економічних, екологічних та соціальних імперативів сталого розвитку системи світового господарства сучасні науковці виділяють п'ять основних стратегічних тенденцій [7]:

- людство дійсно здатне додати розвитку сталий і довготривалий характер, з тим щоб воно відповідало потребам людей, що нині живуть, не позбавляючи при цьому майбутні покоління можливості задовольняти свої потреби;
- наявні обмеження в області експлуатації природних ресурсів відносні. Вони пов'язані із сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також зі здатністю біосфери справлятися з наслідками людської діяльності;
- необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і надати їм можливість реалізовувати свої надії на благополучніше життя;
- необхідно узгоджувати спосіб життя тих, хто має у своєму розпорядженні великі засоби (грошові і матеріальні), з

екологічними можливостями планети, зокрема щодо вжитку енергії;

- розміри і темпи зростання населення мають бути погоджені зі змінним продуктивним потенціалом глобальної екосистеми Землі.

Особливо підкреслюється динамічний характер сталого розвитку. Наголошується, що воно є не незмінним достатком гармонії, а швидше процесом змін, в якому масштаби експлуатації ресурсів, спрямування капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку і інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами. Таким чином, концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної і екологічної.

Сьогодні у повний зріст поряд з екологічним змістом стійкого розвитку постають не тільки економічні, а й соціальні аспекти розвитку, які значно зміщують наголоси у сучасному тлумаченні даного поняття. Суто економічний контекст стійкого розвитку визначається спроможністю оптимального використання потенціалу двох основних виробничих ресурсів – капіталу і праці з метою нарощування національних обсягів виробництва, що значно залежить від адекватності інституціональних основ суспільним відносинам в економіці.

Визначення «сталого розвитку» багатоаспектне, та його можна систематизувати за наступними підходами. Так, І. Залуцький [4] пропонує визначення поняття сталого розвитку, що охоплює широке коло специфічних відносин: політичних, економічних, соціальних, екологічних, земельних, інших суспільних відносин, які становлять єдину систему державотворення. В. Газуда [3] акцентує увагу на тому, що сталий розвиток – це процес гармонійного, екологічнобезпечного, збалансованого відтворення економічної, соціальної та екологічної систем на якісно новому рівні з метою задоволення теперішніх та майбутніх потреб людства. Б. Данилишин [2] говорить, що це відносини в суспільному виробництві, завдяки яким досягаються оптимальні пропорції нормалізації якісного стану середовища, економічного зростання та зростання духовних та матеріальних потреб людей. О. Моліна [9] – розвиток є сталий, якщо він максимізує чисті вигоди економічного розвитку при збереженні природних ресурсів і забезпеченні їх якості в часі, передбачає збільшення не тільки реального доходу на душу населення, але також зростання інших показників добробуту, приводить до позитивних структурних змін в економіці та суспільстві. В. Кретинин [5] визначає сталий розвиток як сукупність соціально-економічних, політичних та інших взаємопов'язаних процесів, що дозволяють послідовно збільшувати потенціал регіону для задоволення зростаючих потреб громадян, які проживають на його території. У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [1] сталий розвиток визначено як головну мету в інтересах усієї України, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття, формування середнього класу.

Механізм управління сталим розвитком країни та її регіонів ґрунтується на таких базових блоках: законодавча база (закони та інші нормативні акти); організаційна база (державні урядові та неурядові організації, що забезпечують сталий розвиток); суспільно-громадянська база (недержавні організації).

Розбудова економіки на принципах сталого розвитку задекларована в законодавстві більшості країн світу. Не є ви-

нятком і Україна, в якій розроблено та затверджено базу нормативно-правових актів по впровадженню концепції сталого розвитку в життя. Основними законодавчими актами цієї бази є такі: державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року; Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»; концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року; концепція сталого розвитку населених пунктів; комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки; концепція розвитку сільських територій на 2015–2020 роки.

Особливу актуальність проблема забезпечення сталості набула у сфері аграрного виробництва, що є найчутливішою контактною зоною в системі взаємовпливу економічних і екологічних інтересів людства.

Аграрне виробництво багатогалузеве – це рільництво, садівництво, тваринництво, кожне з яких своєю чергою класифікується по багатьох напрямках. Сучасне аграрне виробництво характеризується широким використанням сільськогосподарської і універсальної техніки, хімічних препаратів.

Площа землі, на якій ведеться аграрне виробництво, не збільшується, а навпаки, зменшується внаслідок розширення старих і будови нових поселень і шляхів сполучення. Окрім того, інтенсивна експлуатація землі призводить до її деградації і необхідності виведення її частини з використання. Природне середовище має вирішальний вплив на розвиток АПК. Суспільство, використовуючи природні ресурси в процесі сільськогосподарського виробництва, змінює їх, а це, своєю чергою, впливає на ефективність функціонування аграрного сектору, якість продукції та здоров'я населення.

Аграрна галузь є локомотивом української економіки, що зумовлено унікальними природними та людськими ресурсами.

Ефективний розвиток сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності є ключовими пріоритетами реформування національної економіки, зафіксованими у Стратегії розвитку «Україна – 2020», Програмі діяльності Кабінету Міністрів України на 2015–2016 роки, Угоді про Коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України Верховної Ради України VIII скликання, Угоді про асоціацію між Україною та ЄС та Плані дій з її виконання та ін. Основними напрямками реформ визначено [13]:

- забезпечення ефективного землекористування на основі завершення земельної реформи;
- удосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва та залучення фінансування у галузь;
- розвиток зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі;
- забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- адаптацію процесів агропромислового виробництва до європейських вимог.

Агропромисловий комплекс є одним із найважливіших секторів національної економіки; за даними Державної служби статистики України, у 2014 році в АПК було сформовано 10,2% ВВП країни, експортовано продукції на \$16,8 млрд., що становило 31,1% товарного експорту України. Сільське господарство як ключова галузь аграрного сектору останніми роками, за незначними виключеннями, демонструвало пози-

тивну динаміку. Так, за даними Державної служби статистики України, за 2005–2014 роки виробництво валової продукції сільського господарства у всіх категоріях господарств України зросло на 71,8 млрд. грн., або на 40%. Обсяги виробництва у рослинництві зросли на 63,2 млрд. грн., або на 55,2%, у тваринництві – на 8,6 млрд. грн., або на 13,2%. Аграрний сектор – основа експортних амбіцій держави наступних років.

Ураховуючи тенденції і проблеми, що впливають на майбутній розвиток сільського господарства, зокрема зростання чисельності населення планети, яке за прогнозами перевищить 9 млрд. людей до 2050 року, зростаючу урбанізацію, скорочення сільського населення, необхідно постійно дбати про збільшення виробництва продуктів харчування.

Постійне збільшення потреб людства в їжі вимагає інтенсифікації аграрного виробництва за рахунок використання добрив, зрошення засушливих земель, вдосконалення засобів боротьби зі шкідниками, виведення високоврожайних рослин і високопродуктивних тварин, застосування ефективної техніки.

Сьогодні визнано, що сталість розвитку агропромислового комплексу як однієї із найважливіших складових економічної системи багато в чому визначає характер функціонування економіки держави загалом.

Забезпечення сталого розвитку економіки сільського господарства та сільських територій вимагає формування нового типу економічної, зокрема аграрної, діяльності. Адже саме сталий розвиток сільських територій забезпечує підвищення ефективності сільської економіки та поліпшення якості життя сільського населення, підтримку екологічної рівноваги, збереження і відновлення ландшафту сільської місцевості. Саме тому сталий розвиток аграрного сектору відіграє важливу роль у процесі зрівноваження економічної, екологічної та соціальної системи господарського комплексу.

Забезпечення сталого розвитку агросфери можливе лише на основі системного підходу, що передбачає комплексне вивчення завдань, передумов, чинників та шляхів майбутнього розвитку у взаємному їх зв'язку, визначення різних варіантів ухвалення рішень і зрештою розробку системи управління.

На сьогодні існує велика кількість визначень категорії сталого розвитку сільського господарства, зокрема як сільське господарство, яке зберігає природну і екологічну цілісність ґрунту, водних і земельних систем в певній місцевості, забезпечуючи при цьому достатній дохід виробникам за вироблену продукцію [11].

За визначенням Міжнародної консультативної групи дослідників проблем розвитку сільськогосподарського сектору економіки, сталий розвиток аграрного комплексу полягає в ефективному управлінні ресурсами, які використовуються з метою задоволення потреб людства, що змінюються, зберігаючи при цьому або навіть покращуючи якість довкілля, а також природні ресурси [6].

С. Франсіс і Дж. Янберг [12] вважають, що сталий розвиток прагне задовольнити потреби людства без руйнування природних ресурсів; покращує якість довкілля і ресурсну базу, від якої залежить задоволення базових потреб людства в харчуванні, є економічно життєздатним, покращує якість життя селян і суспільства в цілому.

Слід також зауважити, що світова продовольча криза стала новим викликом для аграрного виробництва. За інфор-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

мацією Світового банку, світова продовольча криза привела до зuboжіння 100 мільйонів осіб у країнах з низькими прибутками. За даними звіту ООН, більше 40 країн світу потерпає від нестачі продовольства у зв'язку з різким підвищенням цін на продукти харчування. Слід зауважити, що така ситуація розвивається за умов цілком достатнього світового виробництва продовольства, що дозволяє задовольнити потреби зростаючого населення планети. За даними Організації ООН з продовольства та сільського господарства (FAO), на сьогодні у світі голодує приблизно 800 млн. людей. Експерти організації вважають, що головною причиною є нерівномірність розподілення продуктів серед країн та континентів як наслідок боротьби за встановлення контролю над природними ресурсами, що вичерпуються [8].

Подолання негативних тенденцій у сільськогосподарській галузі сьогодні залежить від розв'язання проблеми сталості сільського виробництва, яка зумовлює ефективне функціонування та розвиток продовольчого комплексу у регіонах, рівень та якість життя не лише сільського, а й міського населення. Тому вирішення кризи аграрного виробництва в Україні стає духовною потребою сучасності, оскільки її вирішення залежить не від природних умов, а передусім від людини. Одним із пріоритетних напрямів забезпечення сталого розвитку сільського господарства вважається забезпечення умов сталого розвитку аграрного виробництва. Основою його довгострокової перспективи має стати формування ефективного, конкурентоспроможного та екологічно безпечного агропромислового виробництва, придатного для забезпечення необхідних умов продовольчої безпеки країни. Адже саме продовольча сфера як сфера виробництва, що користується максимальним попитом, відіграє особливу роль у фінансовій системі країни. Відповідно одним із ключових елементів вирішення завдань сталого розвитку в Україні є також продовольча проблема. З погляду основних положень концепції сталого розвитку її вирішення доцільно розглядати, по-перше, з позицій оптимізації структури споживання і, по-друге, з погляду дотримання умов запобігання деградації ґрунтового покриву, який втрачає свою природну цілісність, оскільки родючість ґрунтів та продуктивність сільськогосподарських угідь є основними чинниками підвищення випуску сільськогосподарської продукції та економії матеріальних витрат.

Головна функція сталого розвитку в даному контексті – це забезпечення продуктами харчування зростаючого населення планети за умови збереження та відновлення природного середовища та політика, спрямована на втілення в реальну практику господарювання й суспільного життя принципів сталого соціально-економічного розвитку.

Адаптація господарської діяльності в сільському господарстві до європейських та світових умов, а також підвищення ефективності розвитку аграрного сектору економіки задля забезпечення населення якісними, безпечними, доступними продовольчими продуктами, розширення експортного потенціалу країни вимагають реалізації завдань аграрної політики за наступними пріоритетними напрямками:

- забезпечення передбачуваності регуляторної політики держави та удосконалення земельних відносин;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку аграрного сектору економіки шляхом розроблен-

ня та затвердження стратегічних програмних документів за пріоритетними напрямками розвитку;

- державна підтримка дрібних товаровиробників;
- створення у сільській місцевості економічних стимулів для неаграрних видів економічної діяльності, якими могли б скористатися бідні верстви населення;
- радикальне зміцнення соціальної інфраструктури на селі;
- забезпечення прозорості процесу розподілу фінансової підтримки, рівноправна участь усіх товаровиробників в її отриманні;
- надання гарантій під банківські кредити чи прями інвестиції;
- підвищення якості освіти в сільських районах;
- відродження та інтенсивний розвиток соціальної сфери села.

Висновки

Таким чином, окреслюючи перспективи розвитку аграрного сектору України, треба орієнтуватися на його конкурентні переваги на ринках продовольства, адже відомо, що світовий попит на аграрну продукцію буде зростати. Передусім доцільною буде пропозиція необхідності підвищення ефективності державної підтримки аграрного сектору економіки з метою формування сприятливих умов для реалізації потенціалу його зростання, зміцнення матеріально-технічної бази, а також здобуття конкурентних переваг на світових ринках. Для виконання вищезазначеної місії є потреба у здійсненні сталої фінансової політики, спрямованої на державне фінансування та стимулювання сільськогосподарських товаровиробників. При цьому обов'язково необхідно мати на увазі, що у сучасному глобалізованому світі ефективно реалізувати свої об'єктивні переваги аграрного виробництва Україна зможе тільки дотримуючись єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – №51. – С. 548 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>
2. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко. – Київ. – 1999. – 716 с.
3. Газуда С.М. Теоретико-методичні засади парадигми розвитку сільських територій / С.М. Газуда // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Вип. 2(34) – 2011 – С. 59–64.
4. Залуцький І.Р. Актуалізація пріоритетів державної політики розвитку сільських територій / І.Р. Залуцький // Регіональна економіка – 2011. – №2. – С. 51–54.
5. Кретинин В. На пути к устойчивому развитию хозяйственной системы региона / В. Кретинин // Международный журнал. Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №4. – С. 65–69.
6. Коновалов В.В. Способы оценки факторов устойчивого развития агропромышленного комплекса / В.В. Коновалов, Т.В. Коновалова, А.Б. Викторова // Экономический анализ: теория и практика. – Москва, 2009. – №27(156). – С. 25–28.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., Б.Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

8. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. Режим доступа: www.unep.org/RU_FactSheet_1_Environment_for_Development-Web.pdf

9. Моліна О.В. Сталий соціально-економічний розвиток регіону: аналіз підходів та інструментів оцінки / О.В. Моліна, В.М. Осипов // Регіональна економіка. – 2010. – №4. – С. 25–32.

10. Оленьев В.В., Федотов А.П. Глобалистика на пороге XXI века // Вопросы философии. – 2003. – №4. – С. 43–49.

11. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / В.М. Трегубчук, Б.Й. Пасхавер, А.Е. Юзефович та ін. // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 3–11.

12. Caviglia J. Sustainable agriculture economic development and deforestation/ J.Caviglia // Cheltenham, UK Northampton, MA: Edward ElgarParution, 1999. – 160 p.

13. http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrarne_vurobnustvo-07e8a.pdf

УДК 519.87

Є.В. ІВОХІН,
д.ф.–м.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
В.О. НАВРОДСЬКИЙ,
к.ф.–м.н., доцент, Київський національний університет культури та мистецтв,
Ю.О. НАУМЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Деякі методи ефективного розподілу рекламного бюджету

У роботі розглянуто підхід до оптимізації процесу ефективного розподілу рекламного бюджету між різними засобами масової інформації. Поставлене завдання розв'язано для випадку, коли відомі показники ефективності засобів масової інформації: рейтинг відносно інших ЗМІ і частка цільової аудиторії відносно усіх глядачів. Наведено результати чисельних розрахунків, в яких використано запропоновану модель для формування і розподілу рекламного бюджету за допомогою рейтингових показників каналів та програм телебачення.

Ключові слова: рекламний бюджет, ефективність, методи розподілу, задачі дискретної оптимізації.

Є.В. ІВОХІН,
д.ф.–м.н., доцент, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
В.А. НАВРОДСКИЙ,
к.ф.–м.н., доцент, Киевский национальный университет культуры и искусств,
Ю.А. НАУМЕНКО,
аспирант, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Некоторые методы эффективного распределения рекламного бюджета

В работе рассмотрен подход к оптимизации процесса эффективного распределения рекламного бюджета между различными средствами массовой информации. Поставленная задача решена для случая, когда известны показатели эффективности средств массовой информации: рейтинг относительно других СМИ и доля целевой аудитории относительно всех зрителей. Приведены результаты многочисленных расчетов, в которых использована предложенная модель для формирования и распределения рекламного бюджета с помощью рейтинговых показателей каналов и программ телевидения.

Ключевые слова: рекламный бюджет, эффективность, методы распределения, задачи дискретной оптимизации.

Е. ІВОХІН,
D.Sc., ass. prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv,
V. NAVRODSKIY,
Ph.D., ass. prof., Kyiv National University of Culture and Arts,
Yu. NAUMENKO,
post-grad., Taras Shevchenko National University of Kyiv

Some methods of effective advertisement budget distribution

In this paper an approach to optimize the process of advertising budgets efficient distribution between different media is considered. This task is solved for the case where known performance media: rating relative to other media and target audience share relative to all viewers. The results of numerical calculations, which used the proposed model for the formation of the advertising budget distribution using performance rating of TV channels and TV programs, are given.

Keywords: advertisement budget, efficiency, methods of distribution, discrete optimization problems.

Постановка проблеми. Практично всі фірми і компанії стикаються з проблемою визначення оптимального рекламного бюджету [1], і поки що практично не вдається визначити магічне число – бюджет, що дозволив би одержати гарантовану віддачу від реклами. Будь-яке відхилення від оптимальності приводить до неефективності: при меншому бюджеті компанія недоотримує прибуток від продажів (не всі споживачі інформовані про товар), при більшому бюджеті –

компанія втрачає частину коштів (всі споживачі інформовані й додаткова реклама не потрібна).

Розробка сукупного рекламного бюджету підприємства сприяє підвищенню якості планування його рекламної діяльності. Вона має ґрунтуватися на принципах доцільності, відповідності, раціоналізації і мінімізації витрат.

Процес формування сукупного рекламного бюджету підприємства пропонується розглядати як комплекс взаємозалежних

заходів щодо планування обсягу коштів бюджету за допомогою найбільш ефективних для підприємства методів і моделей, що відповідають ринковій ситуації й ресурсним обмеженням підприємства та раціонального розподілу обсягу бюджету між засобами реклами, зумовленого схемою продажів підприємства [1].

Виходячи з цього доцільною вважається розробка організаційного забезпечення формування сукупного рекламного бюджету підприємства, яке складається з етапів визначення величини сукупного рекламного бюджету; розподілу величини рекламного бюджету між засобами реклами та розрахунку загального медіа-плану підприємства.

Визначення загального обсягу коштів на рекламу передбачає врахування низки чинників, основними з яких є:

- обсяг і розмір передбачуваного ринку (сегмент, регіон, країна);
- роль реклами в загальному комплексі маркетингу підприємства;
- специфіка рекламованого продукту і стадія його життєвого циклу;
- передбачувані обсяги продажів і прибутку;
- витрати на рекламу конкурентів;
- власні фінансові можливості.

Розробка рекламного бюджету, як і вся рекламна діяльність, значною мірою має суб'єктивний, творчий підхід і залежить від інтуїції, досвіду, індивідуальних особливостей відповідальних за цей процес фахівців. Тому в багатьох випадках розрахунок здійснюється на око, але сучасні математичні інструменти дозволяють зробити це найбільш оптимальним чином.

Метою статті є розробка та аналіз підходів для часткового вирішення цієї проблеми шляхом послідовного розв'язання двох задач: визначення обсягу коштів, що витрачаються на рекламу, та ефективного розподілу коштів рекламного бюджету по різних засобах масової інформації, що використовуються для реклами.

Виклад основного матеріалу.

1. Методи розрахунку рекламного бюджету

Для вирішення першої з них відзначимо декілька особливостей існуючих на даний момент методів розрахунку рекламного бюджету. За принципом розрахунку рекламного бюджету всі методи можна звести до декількох основних. При цьому обсяг рекламного бюджету розраховується залежно від величини обороту фірми; залежно від обсягів рекламних бюджетів фірм-конкурентів; виходячи із засобів, що залишилися після розподілу на решту потреб; виходячи з критерію оптимальності витрат на рекламу.

1.1. Розрахунок рекламного бюджету залежно від обороту

У цій групі методів вважається, що збільшення обороту фірми пропорційне величині рекламних інвестицій [2].

• *Метод визначення рекламного бюджету у відсотках до обсягу збуту.*

Рекламний бюджет оцінюється щодо реально існуючого на даний момент обороту:

$$E_A = k \times S_0 \tag{1}$$

де E_A – рекламний бюджет (витрати на рекламу); k – показник відрахувань на рекламу щодо об'єму продажів, що склався на ринку (або у самій фірмі); S_0 – оборот фірми на момент оцінки рекламного бюджету.

• *Метод визначення рекламного бюджету з урахуванням цілей і задач.*

Схема методу формалізується у лінійному вигляді таким чином:

$$E_A = p \times n_0 \times \frac{S}{S_{max}}, \tag{2}$$

де p – вартість однієї, так званої рейтингової, одиниці; n_0 – кількість рейтингових одиниць, необхідних для умовно 100% обсягу цільової аудиторії; S – бажаний рівень об'єму продажів; S_{max} – максимальний рівень обсягу продажів (100%-й обсяг цільової аудиторії).

• *Модель Юла.*

Загальний вигляд формули, що використовується для цієї моделі:

$$E_A = p \times n_0 \times \frac{1}{(k \times k_0)} \times \frac{N}{N_{max}}, \tag{3}$$

де p і n_0 – ті ж значення, що і для у попередньому методі; N_{max} – кількість потенційних клієнтів фірми-рекламодавця; N – кількість клієнтів, які стануть постійними клієнтами даної фірми; k – відношення кількості клієнтів даної фірми, що стали постійними, до кількості клієнтів, які спробують товар даної фірми; k_0 – відношення кількості клієнтів, які спробують товар даної фірми, до кількості тих, що побачили рекламу даної фірми.

Не важко помітити, що $\frac{N}{k}$ – це кількість клієнтів, що спробували товар даної фірми, а $\frac{N}{k_0 \times k}$ – це кількість потенційних клієнтів, що побачили рекламу даної фірми.

• *Модель Відаля – Вольфа.*

Для аналізу фінансової ефективності можливе використання моделей, що описують зміни товарообігу залежно від величини витрат на рекламу [2]. В моделях передбачається, що залежність товарообігу від асигнувань на рекламну діяльність можна виразити у вигляді конкретної функції, а за її наявності можна розрахувати і величину асигнувань на рекламу, що забезпечать максимальний прибуток. Прийнято вважати, що графік цієї функції – S-образна крива. Вперше модель подібного типу була описана М. Відалем і Х. Вольфом [1]. Для порівняння: альтернативним є розрахунок показника ефективності витрат на рекламу (cost-efficiency index – CEI) порівняно з іншими компаніями-конкурентами [1].

У цій моделі базовою формулою є співвідношення

$$S' = k_1 \times \frac{(S_{max} - S_0)}{S_{max}} \times E_A - k_2 \times S_0, \tag{4}$$

де S' – зміна рівня об'єму продажів в порівнянні з поточним; k_1 – константа реакції обороту на рекламу; S_{max} – рівень насичення ринку даним товаром (роботою, послугою); S_0 – поточний об'єм продажів; k_2 – константа зменшення об'єму продажів за відсутності витрат на рекламу.

У формулі використовується доданок $k_2 \times S_0$, який дозволяє врахувати скорочення обороту за відсутності витрат на рекламу. Величина S_{max} аналогічна показнику з формули (2). Обчисливши за цією формулою величину E_A , одержуємо підхід для розрахунку величини рекламних витрат.

• *Модель Кюна.*

Методика А. Кюна [1] полягає у спробі обійти недоліки моделі Відаля – Вольфа шляхом розбиття узагальненого параметра k_1 на сім важливих змінних:

- частка споживачів, які віддають перевагу товару фірми в загальній чисельності споживачів;
- темп зменшення числа споживачів;
- відсоток споживачів, що не мають чіткого відношення ні до товару даної фірми, ні до товарів її конкурентів;

- місткість всього ринку і темпів його зростання;
- відносне значення чинників, що впливають на реалізацію даного товару (споживчі властивості, якість, ціна, форма реалізації, засоби реклами);
- взаємозв'язок характеристик реклами і товару;
- дієвість різних рекламних витрат.
- Модель ADBUDG.

У цьому методі розрахунків використовується така формула:

$$P = P_{\min} + (P_{\max} - P_{\min}) \times \frac{E_A^y}{(\delta + E_A^y)} \quad (5)$$

Тут P – частка ринку, яку бажає зайняти фірма; P_{\min} – частка ринку, яку займе фірма за відсутності реклами ($E_A=0$); P_{\max} – частка ринку, яку займе фірма при найвищому рівні реклами (E_A прямує до нескінченності); E_A – ефективні витрати на рекламу; y – коефіцієнт чутливості функції реклами; δ – коефіцієнт послаблення (константа).

Звідси легко знаходиться величина рекламного бюджету:

$$E_A = \left(\delta \times (P - P_{\min}) / (P_{\max} - P) \right)^{1/y} \quad (6)$$

Неважно помітити, що величина частини ринку, що займає фірма, є відношення обороту фірми до величини рівня насичення ринку даним товаром (аналогічна величині S_{\max} з моделі Відаля – Вольфа):

$$P = S / S_{\max} \quad (7)$$

Тоді формула (5) перепишеться у вигляді

$$S = S_{\min} + (S_{\max} - S_{\min}) \times \frac{E_A^y}{(\delta + E_A^y)} \quad (8)$$

де S – бажаний оборот фірми; S_{\min} – оборот фірми при нульовій рекламі; S_{\max} – оборот фірми при найвищому рівні реклами.

• Модель DEMON.

Модель послідовного взаємозв'язку DEMON, яка орієнтована на рекламування нових товарів, передбачає встановлення рекламного бюджету, що дозволяє максимізувати прибуток. Згідно з цією моделлю кількість покупців, що роблять пробні покупки, визначається трьома чинниками: витратами на рекламу, заходами щодо рекламування нового товару і стимулювання попиту на нього і системою руху товару.

Дана модель описує вплив різних видів рекламної діяльності на обсяг реалізації. Витрачені на рекламу кошти спочатку виявляються в певному обсязі реклами, після чого реклама досягає певної широти обсягу аудиторії і доводиться до споживачів з тією або іншою частотою. В результаті визначається відсоток споживачів, на яких реклама здійснює вплив. У моделі DEMON до числа таких споживачів включаються ті, що запам'ятали рекламний обіг. Показник дії може бути виражений як абсолютною кількістю споживачів, так і часткою в загальній їх чисельності.

1.2. Розрахунок рекламного бюджету залежно від обсягів рекламних бюджетів фірм-конкурентів

При використанні даного підходу рекламний бюджет розраховується в залежності від рекламних бюджетів фірм-конкурентів. У загальному випадку це описується формулою:

$$E_A = k \times \sum_{i=1}^N E_{A_i} \quad (9)$$

де E_{A_i} – рекламний бюджет i -ї фірми-конкурента, $i = \overline{1, N}$; N – кількість фірм-конкурентів; k – коефіцієнт пропорційності між сумою рекламних бюджетів фірм-конкурентів і рекламним бюджетом даної фірми.

До таких методів відносяться:

– метод оцінки рекламного бюджету з урахуванням практики конкуруючих фірм.

Обсяг рекламного бюджету у цьому випадку розраховується як середнє між обсягами рекламних бюджетів фірм-конкурентів:

$$E_A = 1/N \times \sum_{i=1}^N E_{A_i} \quad (10)$$

• метод пайової участі на ринку.

Дана методика в чистому вигляді використовує формулу (9), де k – це частка ринку, яку розраховує дана фірма. В даному випадку сумарний обсяг рекламних впливів по даному товару є величиною зовнішньою для даної фірми (тобто визначеною). Оцінити цю величину можна більш менш точно. Проте більш важливо правильно оцінити величину частки ринку (k), яку розраховує дана фірма. Саме від оцінки цієї величини і залежить, наскільки величина рекламного бюджету буде оптимальною.

До вищенаведених методів можна також додати метод розрахунку рекламного бюджету по залишкових засобах. Величина рекламного бюджету в цьому випадку розраховується, виходячи із засобів, що залишилися після використання на решту потреб.

Головним, що необхідно відмітити, не порівнюючи ефективність того чи іншого методу, є висновок, що вкладання в рекламу нічим не відрізняються від будь-яких інших вкладень. Величина їх рентабельності може бути як вище, так і нижче за інші вкладення. Тому і розглядатися витрати на рекламу повинні нарівні з іншими витратами.

1.3. Розрахунок рекламного бюджету виходячи з критерію оптимальності витрат на рекламу

• Модель Данахера – Руста

В основу даного методу покладений алгоритм пошуку оптимальної величини рекламного бюджету за критерієм максимуму відношення ефективності реклами до витрат на неї.

У цьому підході передбачається, що ефективність реклами, що задається відносною величиною обсягу цільової аудиторії, залежить від витрат на рекламу таким чином:

$$f = 1 - \frac{E_{A0}}{E_A} \quad (11)$$

де f – значення обсягу цільової аудиторії (при повному обсязі $f = 1$); E_A – величина витрат на рекламу (величина рекламного бюджету); E_{A0} – коефіцієнт, за значенням рівний величині витрат на рекламу, при якій ефективність реклами рівна нулю ($f = 0$). Очевидно, що витрати на рекламу, що не перевищують E_{A0} , не мають економічного трактування.

Звичайно, важко судити, наскільки ця залежність близька до реальної, проте, вона, хоч і примітивно, але за значенням адекватно визначає економічну сутність співвідношень між величинами обсягу цільової аудиторії і витрат на рекламу.

Далі оптимізується відношення величин обсягу цільової аудиторії і витрат на рекламу:

$$F = f / E_A = 1/E_A - E_{A0}/E_A^2 \quad (12)$$

Прирівнявши похідну від цієї функції по E_A до нуля і знайшовши критичне значення E_A , отримуємо оптимальну величину витрат на рекламу $E_{Aopt} = 2 \times E_{A0}$. Підставивши це значення у вираз (12), отримуємо максимальне значення відношення величини обсягу цільової аудиторії, витрат на рекламу і оптимального значення обсягу цільової аудиторії $f_{opt} = 0.5$ (50%).

Оскільки у формулі (11) присутній тільки один параметр E_{A0} , для його визначення необхідно знайти лише одну точку залежності $f(E_A)$.

В оригіналі цього методу використовується складніший варіант формули (11):

$$f = 1 - \left(\frac{E_{A0}}{E_A} \right)^k, \quad (13)$$

де k – коефіцієнт, що дозволяє: по-перше, врахувати знижки на рекламу при збільшенні обсягу, а по-друге, точніше врахувати падіння ефективності реклами при збільшенні обсягу.

Отримуємо оптимальні значення, які нескладно обчислити:

$$E_{Aopt} = (k + 1)^{1/k} \times E_{A0};$$

$$F_{max} = \frac{k}{(k + 1)^{1+1/k}} \times E_{A0}; \quad (14)$$

$$f_{opt} = k / (k + 1).$$

Треба розуміти, що функція $f(E_A)$ апроксимує залежність величини обсягу цільової аудиторії від величини рекламного бюджету і може мати інший вигляд. Наприклад, цю залежність можна апроксимувати функцією:

$$f = 1 - k \times e^{-E_A/E_{A0}}. \quad (15)$$

Тут, як і у формулі (13), $f(E_A)$ прямує до 1 при E_A , прямує до нескінченності. Значення коефіцієнтів k і E_{A0} знаходяться аналогічно при розв'язуванні системи рівнянь.

Запропонована методика має ряд недоліків, головним з яких є те, що як критерій прийняття рішення виступає максимум відношення величин обсягу цільової аудиторії і витрат на рекламу. Фактично це відношення еквівалентне рентабельності вкладень в рекламу:

$$r = I / E_A,$$

де I – прибуток, обумовлений вкладеннями в рекламу E_A з урахуванням цих витрат.

На завершення аналізу методів розрахунку рекламного бюджету необхідно зазначити, що жодний з методів, на жаль, не дає відповіді на питання – за яким принципом обирати ЗМІ, що використовуються для реклами, і яким чином усередині цих ЗМІ розподіляти рекламний бюджет. Тобто апоріорі вважається, що головне – це обсяг витрат, а не принцип його розподілу. Тому надалі розглянемо підхід для вирішення проблеми розподілу рекламного бюджету.

2. Методика розподілу рекламного бюджету

Завдання розподілу рекламного бюджету формулюється таким чином. Вважається, що рекламодавцю необхідно максимізувати кількість людей, які побачать рекламу, з обмеженням на обсяг рекламного бюджету. Таким чином, для вирішення завдання ефективного розподілу бюджету отримуємо оптимізаційну задачу.

2.1. Класифікація задач оптимізації

Оптимізація є ключовою проблемою сучасної теорії управління. Розв'язок задач оптимізації на заданій множині допустимих розв'язків характеризується однозначною залежністю зі значенням заданої цільової функції і за наявності конкретного критерію оптимальності легко може бути знайдено за допомогою різних методів [3]. Багато проблем оптимізації можна розглядати як задачі лінійного програмування (ЗЛП), де всі цільові функції та обмеження, котрі визначають область допустимих розв'язків, є лінійними. Серед прикладних задач лінійної оптимізації важливе місце займають задачі дискретного програмування [4].

Дискретна оптимізація – розділ математичного програмування. Розрізняють задачі комбінаторного типу, множина допустимих розв'язків в яких має скінченну кількість точок, задачі цілочисельного програмування, де змінні приймають цілочисельні значення, та задачі частково дискретного програмування, в яких лише частина змінних приймає дискретні значення.

До часткового випадку задачі цілочисельного лінійного програмування відносяться задачі булевого програмування, де змінні можуть приймати лише два значення 0 і 1. Однією з задач цілочисельного лінійного програмування є задача про рюкзак.

2.2. Постановки та застосування задач про рюкзак

• Класична задача про рюкзак

Нехай є набір предметів, кожен з яких має два параметри – вагу і цінність, і є рюкзак, визначеної місткості. Завдання полягає в тому, щоб зібрати рюкзак із максимальною цінністю предметів усередині, дотримуючи при цьому вагове обмеження рюкзака.

Математично задачу про рюкзак можна сформулювати так. Маємо n предметів. Для кожного з них визначено розмір (вагу) $p_i > 0$ і цінність $c_i > 0$, $i = \overline{1, n}$. Потрібно упакувати в рюкзак з обмеженням об'ємом P такі предмети, при яких сумарна цінність упакованого була б максимальною [5].

Розглянемо змінні x_i , $i = \overline{1, n}$, що приймають два значення: $x_i = 1$, якщо предмет упакований, і $x_i = 0$ в іншому випадку, $i = \overline{1, n}$. Задача полягає в оптимізації цільової функції

$$\sum_{i=1}^n c_i x_i \rightarrow \max \quad (16)$$

за наявності обмеження на місткість рюкзака:

$$\sum_{i=1}^n p_i x_i \leq P. \quad (17)$$

• Задача про рюкзак з необмеженим вибором (мультивибір)

У цьому випадку кожен i -й предмет, $i = \overline{1, n}$ може бути вибраний декілька раз. Оптимізаційна задача зводиться до максимізації функції $\sum_{i=1}^n c_i x_i$ з обмеженням виду (17) $\sum_{i=1}^n p_i x_i \leq P$,

де $x_i \geq 0$ – цілі змінні, $i = \overline{1, n}$.

• Мультиплікативний варіант задачі про рюкзак

Припустимо, що є n предметів і m рюкзаків ($m \leq n$). У кожного рюкзака свій об'єм P_j , $j = \overline{1, m}$. Задача полягає у визначенні m наборів предметів (без перетинів), що пакуються у відповідні рюкзаки, таким чином, щоб сумарна цінність упакованих предметів була максимальною, а об'єм предметів у кожному рюкзаку не перевищував його ємність.

Нехай змінні X_{ij} , $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$ приймають два значення: $X_{ij} = 1$, якщо i -й предмет упакований в j -й рюкзак, і $X_{ij} = 0$,

в іншому випадку, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$. Маємо наступну оптимізаційну задачу:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max \quad (18)$$

за умов виконання обмежень

$$\sum_{i=1}^n p_i x_{ij} \leq P_j, \quad j = \overline{1, m}, \quad (19)$$

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, n}. \quad (20)$$

Наочність постановки проблеми рюкзака привела до того, що задача знайшла застосування в різних галузях знань. Серед методів, що використовуються для вирішення задачі про рюкзак, необхідно виділити метод повного перебору можливих варіантів наповнення, методи відтинання (метод Гоморі), комбінаторні методи (метод гілок та границь), методи динамічного програмування та наближені методи (жадібний алгоритм і генетичний алгоритм) [5].

Розглянемо один з підходів до вирішення задачі розподілу рекламного бюджету за допомогою інструментів дискретного програмування. Будемо досліджувати використання рекламного бюджету в телевізійних засобах масової інформації з двоетапним застосуванням задачі про рюкзак.

2.3. Особливості дослідження ТВ-аудиторії в Україні

Основна мета дослідження ТВ-аудиторії – це створення та надання стандартизованої валюти на телевізійному ринку України. Крім того, дані дослідження телевізійної аудиторії використовуються для планування телевізійної сітки та реклами, та дозволяють телевізійним каналам та рекламним агенціям зрозуміти вподобання та звички телеглядачів [6].

Панеллю називається група людей, що відібрана для проведення дослідження. Суть панельного дослідження полягає в тому, щоб безперервно отримувати протягом деякого періоду часу інформацію від кожного з учасників панелі. Інформація збирається щосекунди. Домогосподарства, що беруть участь в дослідженні відбираються за спеціальною методикою.

Завдяки тому, що обрані домогосподарства за своїми соціально-демографічними та технічними (тип прийому теле сигналу, телевізійне обладнання та ін.) характеристиками відтворюють структуру населення України, вони формують розгорнуту картину телеперегляду всіма глядачами країни.

У домогосподарствах, які беруть участь у ТВ панелі, стоїть спеціальне обладнання – піплметри, за допомогою яких відбувається вимірювання ТВ-перегляду. Канали розпізнаються за принципом аудіометчингу. Піплметр – це електронний пристрій для вимірювання ТВ-перегляду. Піплметр підключається до кожного стаціонарного телевізора в домогосподарстві і використовується для реєстрації присутніх біля включеного телевізора людей та визначення точного часу перегляду каналу. Піплметр фіксує час перегляду кожного члена родини відповідного віку, якому надається спеціальна (власна) кнопка на пульті піплметру для реєстрації. Аудіометчинг – система розпізнання каналів за звуковим сигналом.

Генеральна сукупність (досліджувана сукупність) – сукупність об'єктів (у випадку ТВ-панелі – сукупність телевізійних домогосподарств та індивідів), на яку поширюються висновки, зроблені в ході дослідження. Вибірка ТВ-панелі – сукупність об'єктів, відібраних з генеральної сукупності за до-

помогою певної процедури, на основі яких роблять висновки про генеральну сукупність.

Оскільки будь-яке соціологічне дослідження не може бути суцільним (тобто охоплювати усі одиниці спостереження), будується спеціальна модель генеральної сукупності, яка називається вибірковою сукупністю (вибіркою), яка повинна відповідати характеристикам генеральної сукупності. Ця властивість називається репрезентативністю вибірки.

Аналіз невеликих цільових аудиторій може бути нерепрезентативним і його результати не можна поширювати на генеральну сукупність. Проте збільшення розміру загальної вибірки ТВ-панелі та кількості параметрів контролю репрезентативності надає більше можливостей для аналізу вузьких цільових аудиторій.

2.4. Математична модель розподілу рекламного бюджету

Ефективність телереклами розраховується за допомогою спеціальних медіа-досліджень статистики телеканалів. Найчастіше в телевізійній статистиці використовується два показники, за якими складаються рейтинги телеканалів та телепрограм:

1. Share (скорочено S) – частка аудиторії, яка дивилася подію/ТВ канал, по відношенню до загальної їх кількості у заданий проміжок часу.

2. Rating (скорочено R) – рейтинг (розмір глядацької аудиторії події/ТВ каналу, що визначається як середній відсоток глядачів події/ТВ каналу від загальної кількості людей, що належать до цільової групи).

Побудуємо модель розподілу рекламного бюджету з урахуванням цих показників. Будемо вважати, що отримано обсяг бюджету K за допомогою однієї з викладених вище методик розрахунку рекламного бюджету, який треба вкласти в показ рекламного ролику на різних телеканалах.

Задача розподілу бюджету буде вирішуватися у два етапи: на першому визначимо канали для проведення реклами, а на другому – розрахуємо розподіл відповідних частин бюджету всередині каналів.

Для визначення каналів, за якими розподіляється рекламний бюджет, отримуємо задачу оптимізації, в якій потрібно обрати найбільш рейтингові канали так, щоб, не виходячи за межі рекламного бюджету, охопити найбільшу частку аудиторії. Інакше кажучи, необхідно максимізувати показник R з обмеженням на рекламний бюджет K.

Як предмети рюкзака будемо розглядати канали. Для того щоб їх кількість була скінченною, візьмемо до розгляду лише n перших каналів з найбільшими показниками R у рейтингу. Сучасна телевізійна статистика дозволяє розглядати показник R в залежності від цільової аудиторії рекламодавця (вік, стать) та чисельності міст.

Дана задача розв'язується за допомогою цілочисельної задачі про необмежений рюкзак з одним обмеженням, де кожен предмет (канал) може братись необмежену кількість разів, задовольняючи обмеження на місткість. Сформулюємо відповідну модель:

$$\sum_{i=1}^n R_i x_i \rightarrow \max \quad (21)$$

при обмеженні

$$\sum_{i=1}^n p_i x_i \leq K, \quad (22)$$

де p_i – середня вартість 30-секундної реклами на i -ому телеканалі, $i = \overline{1, n}$; n – кількість каналів; цілі змінні $x_i \geq 0$, $i = \overline{1, n}$, приймають два значення: $x_i = 1$, якщо рекламний ролик демонструється під час трансляції каналу, $x_i = 0$ – в іншому випадку, $i = \overline{1, n}$.

Очевидно, що оптимальний розв'язок такої задачі про рюкзак дасть відповідь на питання, скільки рекламних роликів q_i слід розмістити на кожному з каналів i , $i = \overline{1, n}$, щоб рейтинги ролику були максимальними, а вартість кампанії не перевищила бюджет.

Величини бюджетів, які необхідно виділити на рекламу на кожному окремому телеканалі, розраховуються за формулою $q_i \times p_i = K_i$, $i = \overline{1, n}$.

Після розподілу бюджету по різних телеканалах потрібно розподілити відповідні частини бюджету K_i , $i = \overline{1, n}$ всередині кожного з них.

Для цього використовуємо другий показник ефективності – S відносно телепрограм кожного каналу. Користуючись даними маркетингових досліджень для визначених на першому етапі каналів, отримуємо рейтинги телепрограм S для кожного з каналів x_i , $i = \overline{1, n}$.

Очевидно, що рекламодавцю вигідніше розміщувати свою рекламу під час телепрограм із максимальною часткою аудиторії S . Відповідно кожен канал встановлює різні вартості розміщення реклами в залежності від часу доби та дня тижня.

За повторний показ рекламного ролика впродовж короткого часу (однієї програми) канал може нараховувати додаткові відсотки на вартість розміщення. Будемо розглядати задачу з припущенням, що під час однієї програми рекламодавець може розмістити тільки одну свою рекламу. Тоді задача другого етапу може бути сформульована таким чином: обрати такі телепрограми y_j кожного каналу, щоб загальна частка аудиторії цих програм S_j , $i = \overline{1, n}$, була максимальною за умови, що сумарна вартість реклами на кожному каналі не перевищить K_i , $i = \overline{1, n}$.

Знову отримуємо проблему дискретної оптимізації, яка розв'язується на основі задачі про цілочисельний рюкзак з мультिवибором. Кількість обмежень буде дорівнювати кількості обраних на першому етапі телеканалів n . Для визначеності кількості програм телеканалів, як і на першому етапі, обираємо m перших, з найвищим рейтингом телепрограм y_j , $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$, за показником S .

Нехай y_j приймає два значення: $y_j = 1$, якщо рекламу під час трансляції програми запущено, і $y_j = 0$ в іншому випадку, де $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$. Оптимізаційна задача для вибору програм трансляції реклами на i -му каналі, $i = \overline{1, n}$ буде мати вигляд класичної задачі про рюкзак:

$$\sum_{j=1}^m S_{ij} y_{ij} \rightarrow \max \quad (23)$$

за наявності обмежень на бюджет каналу і кількість трансляцій реклами на каналі

$$\sum_{j=1}^m c_{ij} y_{ij} \leq K_i, \quad \sum_{j=1}^m y_{ij} \leq m, \quad i = \overline{1, n}, \quad (24)$$

де c_{ij} – вартість показу рекламного ролику на i -му каналі, $i = \overline{1, n}$, у відповідній j -й телепрограмі протягом доби, $j = \overline{1, m}$; m – кількість телепрограм; K_i – частка рекламного бюджету для i -го каналу, $i = \overline{1, n}$.

Якщо заздалегідь визначені кількість телеканалів n і кількість телепрограм для кожного з них m_i , $i = \overline{1, n}$, то оптиміза-

ційну задачу вибору програм для реклами можна розглядати як задачу про мультиплікативний рюкзак:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{m_i} S_{ij} y_{ij} \rightarrow \max$$

з обмеженнями

$$\sum_{j=1}^{m_i} c_{ij} y_{ij} \leq K_i, \quad i = \overline{1, n},$$

$$\sum_{i=1}^n y_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, m_i}, \quad i = \overline{1, n}.$$

Розв'язавши цю систему, отримуємо відповідь на питання: під час яких телепрограм було б найоптимальніше запустити рекламу, щоб в цей час частка аудиторії відповідного телеканалу була максимальною, а витрати на рекламу на кожному каналі не перевищували отриману на першому етапі частину загального рекламного бюджету.

3. Застосування моделей розподілу рекламного бюджету

Як приклад розглянемо застосування наведеної моделі до реального процесу формування та розподілу рекламного бюджету. Припустимо, що компанія-рекламодавець визначила кількість рекламного бюджету й вирішила провести рекламну кампанію на телебаченні. Будемо вважати, що відділ стратегічного планування вирішив розмістити 30-секундний рекламний ролик на трьох кращих каналах України. Цільова аудиторія компанії – громадяни від 14 до 49 років.

Для визначення «кращих каналів» використовуємо офіційну статистику Індустріального телевізійного комітету України. Обираємо цільову аудиторію (14–49 років) у містах з більш ніж 50 тис. населенням за лютий 2014 року.

На першому етапі для визначення рейтингу каналів використовуємо показник R – розмір глядацької аудиторії події/ТВ каналу. Три найкращі канали за цим показником: СТБ (1,81), ICTV (1,55), Інтер (1,49) [7].

У нашому випадку $n=3$. Оптимізаційна задача має вигляд:

$$1.49x_1 + 1.81x_2 + 1.55x_3 \rightarrow \max,$$

$$4800x_1 + 5300x_2 + 4900x_3 \leq 400000.$$

Отримаємо відповідні частини бюджету $K_1 = 15900$,

$K_2 = 19200$, $K_3 = 4900$.

На другому етапі визначаємо, яким чином розподілити рекламу на кожному каналі. Для цього використовуємо показник S – частку аудиторії, яка дивилася програми каналу. Вважаємо, що в кожній програмі буде транслюватися лише один ролик.

За даними [8] обираємо програми з найвищим показником S : $m_1 = 5$, $m_2 = 12$, $m_3 = 3$. Використовуючи дані щодо вартості телевізійних трансляцій, отримуємо математичну модель:

$$\begin{aligned} & 22.27x_{11} + 20.89x_{12} + 13.44x_{13} + 13.35x_{14} + 17.53x_{15} + 17.34x_{21} + 15.08x_{22} + 12.16x_{23} + \\ & + 17.44x_{24} + 12.25x_{25} + 11.95x_{26} + 9.48x_{27} + 7.89x_{28} + 7.06x_{29} + 8.95x_{2,10} + 8.09x_{2,11} + \\ & + 8.2x_{2,12} + 14.41x_{31} + 13.37x_{32} + 14.86x_{33} \rightarrow \max \\ & 4900x_{11} + 3000x_{12} + 3000x_{13} + 4200x_{14} + 3000x_{15} \leq 15900 \\ & 18000x_{21} + 18000x_{22} + 10000x_{23} + 14000x_{24} + 17000x_{25} + 17000x_{26} + 21000x_{27} + 24000x_{28} + \\ & + 24000x_{29} + 21000x_{2,10} + 16000x_{2,11} + 18000x_{2,12} \leq 19200 \\ & 5200x_{31} + 5000x_{32} + 4500x_{33} \leq 4900 \end{aligned}$$

Розв'язавши задачу, отримаємо відповідь на питання: під час яких телепрограм слід показати рекламний ролик, щоб частка аудиторії, що дивиться програму, була максимальною.

Висновки

У роботі було запропоновано й реалізовано математичну модель процесу розподілу рекламного бюджету. Для вже відомих методів розрахунку рекламного бюджету розроблено

модель ефективного розподілу бюджету між різними засобами масової інформації. Завдяки цьому процес обігу рекламних коштів (від визначення його обсягу до кінцевого вкладення) набуває вигляду математично обґрунтованого цілісного підходу.

Поставлену задачу було розв'язано для випадку рекламної кампанії на телебаченні. Задача розв'язується за допомогою застосування оптимізаційних задач лінійного дискретного програмування, зокрема задачі про рюкзак.

Завдання розподілу рекламного бюджету розглядається як два підзавдання: розподіл бюджету між різними ЗМІ й розподіл відповідних частин бюджету всередині цих ЗМІ. Відповідно модель розподілу рекламного бюджету складається з двох етапів. Перша підзадача була розв'язана на основі задачі про необмежений рюкзак з одним обмеженням. Другу підзадачу було розв'язано за допомогою задачі про цілочисельний рюкзак з мультिवибором. При вирішенні оптимізаційних задач використовувались статистичні показники, що характеризують рейтинг телеканалу Rating та ефективність програм кожного каналу – Share.

Послідовне вирішення цих підзадач дозволило отримати відповіді на питання про найбільш ефективний розподіл рекламного бюджету між каналами та збільшення аудиторії для

перегляду рекламних роликів впродовж набору телепрограм на кожному каналі.

Список використаних джерел

1. Песиков Э. Реклама–Модель–Бюджет. Методы расчета рекламного бюджета в примерах/ Э. Песиков, М.Фомичев // PRINT & PUBLISHING. – 1998. – №4(29).
2. Шведун В.А. Разработка методического обеспечения формирования совокупного рекламного бюджета предприятия / В.А. Шведун // Бизнес Информ. – 2008. – №9. – С. 60–68.
3. Зайченко Ю.П. Дослідження операцій. – К.: «Слово», 2006. – 815 с.
4. Dantzig, G.B. (1957) Discrete Variable Extreme Problems, Operations research, (5), pp. 266–277.
5. Gilmore P.C., Gomory R.E. (1966) The theory and computation of Knapsack functions, Operations Research, (14), pp. 1045–1074.
6. Особливості дослідження ТВ аудиторії в Україні [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://tampanel.com.ua/about/faq/>
7. Статистика Індустріального телевізійного комітету України [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.itk.ua/ua/press/item/id/1744>
8. Статистика Індустріального телевізійного комітету України [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.itk.ua/ua/press/item/id/1774>

Л.Г. КУЗЬМЕНКО,

к.е.н., доцент, заслужений економіст України, с.н.с.

Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики Антимонопольного комітету України

Вдосконалення державного регулювання захисту економічної конкуренції

У статті розкриваються проблемні та нерегульовані питання щодо захисту економічної конкуренції на ринках лікарських засобів. Доводиться необхідність запровадження більш прозорого та ефективного механізму здійснення державного регулювання захисту економічної конкуренції на цих ринках.

Ключові слова: економічне регулювання, конкуренція, нерегульовані питання, лікарські засоби, ринок.

Л.Г. КУЗЬМЕНКО,

к.э.н., доцент, заслуженный экономист Украины, с.н.с.

Центра комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики Антимонопольного комитета Украины

Совершенствование государственного регулирования защиты экономической конкуренции

В статье раскрываются проблемные и неурегулированные вопросы защиты экономической конкуренции на рынках лекарственных средств. Доказывается необходимость внедрения более прозрачного и эффективного механизма осуществления государственного регулирования защиты экономической конкуренции на этих рынках.

Ключевые слова: экономическое регулирование, конкуренция, неурегулированные вопросы, лекарственные средства, рынок.

L. KUZMENKO,

PhD in economics associate professor

Improvement of State regulation of economic competition protection

The article reveals the problematic and outstanding issues on protection of economic competition in the markets for medicines. There is a need to introduce a more transparent and effective mechanism for the implementation of the State regulation of protection of economic competition in these markets.

Keywords: economic regulation, competition and outstanding issues, medicines, the market.

Постановка проблеми. Політика конкуренції покликана поставити ринки на службу інтересам споживачів за допомогою її основних елементів: впровадження законодав-

ства і пропаганда конкуренції. Нині конкуренція в економіці України, зокрема на фармацевтичних ринках, на прикладі яких розглядається дана проблема, розвинена недостатньо.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Конкуренція в основному ведеться фармацевтичними компаніями не за споживача, а за вплив на осіб, що приймають рішення про державні закупівлі, і на лікарів.

У фармацевтичному секторі необхідно запроваджувати заходи по боротьбі з антиконкурентною поведінкою та зловживанням монопольним становищем для забезпечення більш широкого доступу споживачів до товарів. Слід приділяти більше уваги політиці конкуренції, оскільки вона є відносно слабо розвиненим, але перспективним механізмом і володіє потенціалом для доповнення зусиль в цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні питання економічної конкуренції як суспільного економічного явища досліджено у працях Г. Азоева, А. Юданова, Р. Фатхутдінова, К. Тотева, В. Єременка, З. Борисенко, В. Савчука, Н. Трегубець. Особливо вагомий внесок у теорію конкуренції зроблено відомими фахівцями М. Портером, І. Кирцнером.

Незважаючи на вагомий внесок цих та інших вчених, досліджувана проблема в їхніх працях розкрита частково, оскільки автори в основному зосереджуються на економічних аспектах конкуренції як механізму ринкової економіки. Властивості економічної конкуренції як об'єкта державного впливу майже не розглядалися.

Метою статті є аналіз невирішених проблемних питань щодо захисту економічної конкуренції та розробка пропозицій щодо формування конкурентного середовища, запобігання порушенням законодавства (на прикладі ринків лікарських засобів (надалі – ЛЗ)).

Виклад основного матеріалу. Конкуренція є найважливішим елементом ринкової економіки, що обумовлює розвиток ринкових відносин, визначає їхню суть. Нормативне закріплення поняття «економічна конкуренція» отримало у ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції», відповідно до якого економічна конкуренція (надалі – конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Державне регулювання економічної конкуренції забезпечується за допомогою системи заходів, що здійснюються уповноваженими органами і спрямовані на запобігання недобросовісній конкуренції та зловживанням монопольним становищем, їх усунення та застосування заходів відповідальності до порушників відповідно до встановлених державою правил у сфері економічної конкуренції. Основні засади захисту економічної конкуренції визначені в Конституції України. Статтею 42 Конституції України гарантовано захист конкуренції в підприємницькій діяльності, заборонено обмеження конкуренції, зловживання монопольним становищем та недобросовісну конкуренцію. Статтею 92 Конституції України встановлено, що правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання визначаються виключно законами України.

Виробництво фармацевтичної і медичної продукції і забезпечення населення і лікувально-профілактичних установ охорони здоров'я лікарськими засобами і виробами медичного призначення є одним з елементів національної безпе-

ки. У зв'язку з цим фармацевтична і медична промисловість об'єктивно займає особливе місце в економічній системі країни, що також обумовлюється цілим рядом чинників, таких як соціальна значущість вироблюваної продукції, наукоємність виробництва, висока міра державного регулювання.

У сучасних умовах розвитку українського суспільства особливе значення приділяється розвитку фармацевтичної галузі, яка повинна забезпечувати своєю продукцією сферу охорони здоров'я. Стратегічними завданнями фармацевтичної галузі є забезпечення населення якісними та доступними за ціною ЛЗ і виробами медичного призначення. Ці завдання можуть бути розв'язані тільки шляхом інтенсифікації розвитку фармацевтичних підприємств, що дозволить ефективно протидіяти конкурентному середовищу і поступово розширювати частку українського ринку фармацевтичних препаратів, що належить вітчизняним виробникам.

Вступ України до ЄС неминуче вплине на стан забезпечення населення ЛЗ, а також на конкурентоспроможність вітчизняних виробників. Уже сьогодні український фармацевтичний ринок насичений ЛЗ вітчизняного та зарубіжного виробництва. Після вступу України в ЄС треба очікувати здешевлення імпортованих ЛЗ за рахунок зниження митних тарифів на їх увезення. Це автоматично означатиме підвищення конкурентоспроможності продукції зарубіжного виробництва. Для того щоб вижити та розвиватися в умовах гострої конкурентної боротьби, українському виробникові вже зараз потрібно істотно підвищити якість ЛЗ та домогтися їх здешевлення.

У сучасних умовах формування фармацевтичного ринку особливу значущість набуває проблема розвитку конструктивної конкуренції. Метою конкуренції є досягнення, з одного боку, переваг споживача ЛЗ, з іншого – отримання економічних вигод підприємством, що забезпечило споживачів найбільш ефективними і оптимальними за ціною ЛЗ. У той же час необхідно враховувати, що особливістю фармацевтичного ринку є те, що від рівня розвитку конкурентного середовища на цьому ринку значною мірою багато в чому залежить ефективність лікарської допомоги населенню.

Процес реалізації конструктивної конкуренції передбачає вироблення правил соціально-нормативної регламентації способів ведення конкуренції, а також розподілу благ за її результатами із врахуванням суспільно корисного результату конкуренції. Соціально-нормативне регулювання конкуренції має бути спрямоване передусім на забезпечення її ефективності відносно усіх суб'єктів ринкових відносин, починаючи зі споживача і закінчуючи виробником лікарських засобів. В основі цього регулювання мають бути адекватні критерії оцінки соціально-економічної ролі учасників ринку. Роль цих критеріїв особливо важлива для сучасного фармацевтичного ринку. Широка асортиментна і цінова різноманітність сучасного фармацевтичного ринку без детального аналізу не дозволяє об'єктивно судити про соціально-економічні переваги, практично будь-якої комерційної пропозиції.

Державне регулювання ринку ЛЗ має комплекс завдань:

- захист прав учасників ринку, першою чергою споживачів;
- забезпечення функціонування ринку на засадах конкуренції має здійснюватися шляхом забезпечення:

1) наявності реальних виробничих та організаційних можливостей протистояти новим видам захворювань;

2) державної підтримки національного виробника ЛЗ та неприпустимість суттєвої залежності від імпорту ліків;

3) забезпечення постійного удосконалення якості і лікувальних властивостей ліків тощо.

Стратегія розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості ґрунтується на таких засадах:

- пріоритет інноваційної моделі розвитку галузі, якості, ефективності та безпечності ЛЗ;
- пріоритет вітчизняної фармацевтичної галузі в реалізації державних програм у сфері забезпечення ЛЗ;
- пріоритет експортоспроможних виробництв і новітніх розробок;
- пріоритет заміщення імпортованих ЛЗ вітчизняними, повний цикл виробництва яких знаходиться на території України;
- пріоритет фармацевтичної продукції, що вироблена на території України, закупівлях за бюджетні кошти.

Очікуваним результатом реалізації стратегії розвитку фармацевтичної промисловості України на період до 2020 року має стати:

- збільшення частки продукції вітчизняного виробництва в загальному обсязі споживання на внутрішньому ринку до 50% у вартісному виразі;
- структурна зміна в номенклатурі лікарських препаратів, що виробляються на території України, в тому числі збільшення частки інноваційних препаратів до 20% у вартісному вираженні [2].

Головними стримуючими причинами для вирішення питання зі створення ефективного конкурентного середовища, яке має можливість визначати процеси: зниження цін, мінімізації витрат обігу, вдосконалення ефективності лікарської допомоги та ін. у більшості країн є:

- недостатня увага підприємств виробників фармацевтичної продукції до питань фармакокоемічних переваг продукції, що випускається;
- відсутність загальнодоступного інформаційного поля фармацевтичної комерційної інформації;
- відсутність конструктивної нормативної бази по регламентації конкуренції на фармацевтичному ринку;
- здійснення виходу на фармацевтичний ринок іноземних виробників, які за рахунок демпінгової політики ведуть підірвання конкурентоспроможного середовища вітчизняного ринку.

Для врегулювання проблем і забезпечення розвитку конструктивної конкуренції на фармацевтичному ринку необхідно:

- розробити стратегію розвитку вітчизняних виробництв фармацевтичної продукції на принципах фармакокоеміки;
- розробити і впровадити в практичну діяльність суб'єктів фармацевтичного ринку загальнодоступного інформаційного поля комерційної інформації через створення незалежних регіональних (міських) фармацевтичних інформаційно-аналітичних центрів з використанням комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, з подальшою можливістю створення на їх базі електронних регіональних лікарських бірж;
- розробити нормативну базу з регламентації продуктивної конкуренції в усіх секторах фармацевтичного ринку;
- ухвалити рішення у сфері лікарського забезпечення, у тому числі за об'ємом і порядку децентралізації і централізації, відповідно до принципів соціально-економічної ефективності і застосування критерію оптимальності В. Парето [2].

Питання розвитку конкуренції і боротьби з антиконкурентними практиками на фармацевтичному ринку є одними з найважливіших для конкурентних відомств багатьох країн.

Аналіз досвіду антимонопольних органів різних країн світу виявив ряд проблем розвитку конкуренції на усіх етапах обігу ЛЗ.

Перша проблема – це цінове регулювання. Ринок ЛЗ у всьому світі в тому або іншому ступені контролюється і регулюється державою. Проте державне регулювання цін на ЛЗ хоча і стримує зростання цін, часто через зникнення дешевших препаратів призводить до скорочення асортименту медикаментів і зрештою – до зростання витрат населення на ліки.

Друга проблема – це відсутність у більшості країн СНД регулювання стосунків між лікарями і фармацевтичним бізнесом. Це, своєю чергою, перешкоджає входу на ринок вітчизняних ліків, призводить до обмеження конкуренції на торгах і утиску прав пацієнтів, яким у результаті нав'язуються аналогічні, але дорожчі лікарські препарати, – попит на них формують не кінцеві споживачі, а лікарі і фармацевти.

Третя проблема – це незацікавленість найбільших міжнародних фармацевтичних компаній здійснювати постачання дорогих ліків на територію тих країн, які мають низьку місткість збуту подібного роду лікарських засобів, що, звичайно ж, знижує доступність лікарської допомоги для населення.

Інший ряд проблем пов'язаний з відсутністю в національному законодавстві окремих країн поняття взаємозамінюваності ЛЗ.

Впровадження цього поняття і визначення порядку встановлення взаємозамінюваності ЛЗ із подальшим формуванням відповідної інформаційної бази скоротить кількість порушень при проведенні торгів, забезпечить економію бюджетних коштів, а також стимулюватиме компанії знижувати ціни. Крім того, для розвитку конкуренції необхідно встановити однаковий зміст інструкцій відтворених і оригінальних ЛЗ.

Наразі у багатьох країнах світу ставиться завдання перейти усім підприємствам фармацевтичної галузі на стандарти GMP і ввести заборону на території відповідних країн на обіг ЛЗ, зроблених не за цими стандартами; встановити прозорий порядок формування їхнього переліків та встановити періодичність оновлення, а також більш високі вимоги для отримання патенту.

Висновки

Реалізація вищезазначених заходів стане важливим етапом розвитку конкуренції на відповідних фармацевтичних ринках, забезпечить підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників ЛЗ і задоволення потреб населення в доступних лікарських препаратах. При цьому на постійній основі антимонопольним органам країн необхідно проводити спільні розслідування відносно діяльності транснаціональних фармацевтичних компаній.

За останні декілька років виробники оригінальних ЛЗ розробили складні антиконкурентні стратегії, покликані заблокувати або затримати розробку або вихід на ринок непатентованої продукції, засновані, як правило, на постійному оновленні і зміні форми випуску ЛЗ, а також удаваних позовах.

Однією з головних проблем розвитку конкуренції на фармринку є поширена практика невизнання аналогічних ліків, що мають однаковий склад діючих речовин, взаємозамінними, що призводить до обмеження конкуренції на усіх етапах їх

обігу. Для вирішення таких проблем антимонопольні органи, як правило, повинні ініціювати поправки у законодавство про державні закупівлі, про обіг ЛЗ і в підзаконні нормативні правові акти, якими вводяться поняття взаємозамінюваності лікарських препаратів, вимоги визначення взаємозамінюваності ЛЗ при їх реєстрації, вимоги виписки і закупівлі ліків не за торговими найменуваннями, а по міжнародному непатентованому найменуванню і так далі.

Для вирішення проблем взаємовідносин домінуючих фармацевтичних компаній з дистриб'юторами антимонопольним органам в окремих країнах необхідно узагальнити вже надані рекомендації по розробці і застосуванню комерційних політик господарюючими суб'єктами, що займають домінуюче положення на ринках лікарських засобів і ринках медичних виробів, і розповсюдити їх для використання в антимонопольні органи інших країн світу, а також ініціювати створення Кодексу добросовісних практик виробників ліків.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку фармацевтичної промисловості України на 2010–2020 роки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://oornmpri.at.ua/news/obgovorenja_proektu_strategiji_rozvitku_farmaceutichnoji_promislovosti_ukrajini_na_2010_2020_rocki/2010-05-18-124.

2. Быстрицкий Л.Д., Конкурентная среда как фактор совершенствования деятельности фармацевтического предприятия / Л.Д. Быстрицкий, Л.Н. Перегудова, А.В. Гришин // Успехи современного естествознания. – 2003. – №6 – С. 40–41 URL: [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7779541

3. Smith A. The Wealth of Nations / A. Smith // Glazgo: R.X.Campbell, A.S.Skinner, 1976. – 1002 p.

4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 198 с.

5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: Изд-во «Гном-Пресс», 1998. – 232 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 325 с.

7. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер; пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 435 с.

8. Савчук В.С. Механізми державного управління в сфері захисту економічної конкуренції в Україні: автореф. дис. канд. юрид. наук: 25.00.02 «Механізми державного управління» / Савчук В.С. – Львів, 2006. – 18 с.

9. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

*О.М. ПОЛИЩУК,
аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права (Херсон)*

Организація системи паркування як основний напрям вдосконалення транспортної інфраструктури

У статті розглянуто проблеми забезпечення населення міста послугами паркування у достатній кількості та належної якості.

Доведено, що організація системи паркувального простору великих міст вирішить проблеми розвитку транспортної інфраструктури.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, послуги паркування, паркінг, «мобільне паркування».

*Е.Н. ПОЛИЩУК,
аспірант, Международный университет бизнеса и права (Херсон)*

Организация системы парковки как основное направление совершенствования транспортной инфраструктуры

В статье рассмотрены проблемы обеспечения населения города услугами парковки в достаточном количестве и надлежащего качества.

Доказано, что организация системы парковочного пространства крупных городов решит проблемы развития транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, услуги парковки, паркинг, «мобильная парковка».

*О. POLISCHUK,
postgraduate of the International University of Business and Law in Kherson*

In the article the problem of providing the population of parking in sufficient quantity and of good quality.

It is proved that the organization systems of parking space big cities solve the problems of transport infrastructure.

Keywords: transportna infrastructure, services, parking, parking, "mobile parking"

Постановка проблеми. Останні роки характеризуються швидкими темпами автомобілізації країни, істотно випереджають зростання протяжності вулично-дорожньої мережі (ВДМ) Така ситуація створює об'єктивні передумови створення організованого паркування легкових автомобілів.

В умовах гострого дефіциту машино-місць на позавуличних автостоянках проїжджа частина надає практично єдину

можливість здійснити стоянку при внутрішньоміських поїздах на автомобілях з різними цілями.

У даний час фактично відсутня єдина нормативно-методична база, яка дозволяла б визначати допустимість організації парковок і регламентувати їх параметри. У результаті навіть організовані парковки, в тому числі платні, в ряді випадків розміщуються без належного обґрунтування, що при-

зводить до зниження пропускної здатності ВДМ, зростання кількості ДТП, а також збільшення затримок транспортних засобів. Усе це зумовило необхідність проведення даного дослідження і підтверджує його актуальність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вище-зазначене в цілому забезпечує актуалізацію поглибленого дослідження, вивчення проблеми забезпечення населення міста послугами паркування у достатній кількості та належної якості з метою покращення розвитку транспортної інфраструктури у великих містах України. Зокрема, таку проблему вивчали вчені: М.С. Габрель, І.С. Мурований, І.О. Павлова та ін. Недостатнє розроблення окремих положень даної проблеми та необхідність подальшого розкриття теоретичних основ щодо проблеми забезпечення населення міста послугами паркування у достатній кількості та належної якості зумовили актуальність та визначили мету дослідження.

Метою статті є розробка науково обґрунтованих напрямів і практичних рекомендацій щодо організації паркування на ВДМ великих міст.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз показав, що проблема паркування є актуальною, особливо для великих міст з високим рівнем автомобілізації. Стосовно до умов нашої країни особливого значення набувають критерії розміщення парковок на проїзній частині ВДМ, оцінки впливу маневрів перестроювання в зоні парковок, оптимізації розмірів машино-місця з урахуванням змінених габаритів сучасних легкових автомобілів і сформованих транспортних умов у містах з урахуванням безпеки руху.

З метою отримання об'єктивних даних для моделювання процесу паркування автором були проведені обстеження парковок у центральних районах міста Києва. У роботі були досліджені: обсяг і характер паркування та проведені обстеження ряду парковок в межах міста. Масовий характер допущених порушень правил паркування у значній мірі пов'язаний з відсутністю мережі організованих позавуличних паркінгів і невиправдано низьким рівнем штрафних санкцій, передбачених українським законодавством.

В умовах постійного зростання кількості автомобілів у м. Києві особливої гостроти набуває проблема їх вільного пересування містом, уникнення перешкод вільного руху, зокрема від припаркованих транспортних засобів. Тому особливої ваги набуває завдання створення достатньої кількості місць для паркування транспортних засобів.

На поліпшення ситуації у столиці спрямована Програма розвитку єдиного паркувального простору в місті Києві та Концепція розвитку паркувального простору в місті Києві, яка розроблена з урахуванням зарубіжного досвіду в галузі паркування, що успішно використовується у європейських країнах [1].

Аналіз економічних джерел показав, що існуюча система паркування характеризується такими проблемами [2, 3]:

- низьким рівнем дотримання правил паркування;
- відсутністю дієвого простого механізму контролю за дотриманням правил паркування та оплати, а також механізму накладення штрафу за порушення правил паркування на платних парковках;
- низькою дисципліною оплати, а отже неповним надходженням коштів до бюджету міста;

- непрозорістю готівкових розрахунків та неможливістю фактичного контролю за надходженнями;

- відсутністю зручних і доступних безготівкових способів оплати (мобільне паркування, платіжні картки, абонементи);

- недостатнім облаштуванням майданчиків платіжними терміналами, автоматичними в'їзними та виїзними терміналами тощо;

- невідповідністю паркувальної інфраструктури міста сучасним вимогам;

- недостатньою кількістю паркувальних місць на відведених, спеціально обладнаних майданчиках для паркування, майданчиків та паркінгів;

- відсутністю перехоплюючих паркувальних майданчиків;

- низькою якістю послуг з паркування автотранспорту;

- малоефективним інформаційним та технічним забезпеченням паркувальної діяльності.

Оцінка стану існуючої системи паркування транспортних засобів у місті Києві засвідчує той факт, що організаційні, нормативно-правові та фінансові умови функціонування зазначеної системи не відповідають потребам міста та європейським стандартам, не в змозі забезпечити належне функціонування механізму саморозвитку паркувального простору.

Населення м. Києва становить приблизно 3 мільйони. В європейських столицях та великих містах Європи кількість паркувальних місць у середньому становить близько 16–17 відсотків від кількості мешканців міста. Таким чином, виходячи з європейського досвіду потреба міста Києва становить близько 500 тис. машино-місць. Станом на 01.12.2014 у розпорядженні КП «Київтранспарксервіс» – близько 25 тис. паркувальних місць, з яких 6,5 тис. паркомісць на вулично-дорожній мережі, 3,5 тис. паркомісць, закріплених за суб'єктами господарювання, та 15 тис. паркомісць на нічних паркувальних майданчиках, що знаходяться в оперативному управлінні суб'єктів підприємницької діяльності [1, 3].

На нашу думку, впровадження Концепції розвитку паркувального простору в місті Києві дозволить [1]:

- створити організаційні і економічні умови для розвитку паркувального простору, що забезпечить значний внесок у соціально-економічний розвиток міста шляхом збільшення дохідної частини бюджету Києва за рахунок податкових надходжень, припливу інвестицій, збільшення кількості робочих місць;

- забезпечити умови для зменшення навантаження на вулично-дорожню мережу міста у робочі дні через гнучке регулювання вартості послуг паркування не тільки в різних зонах, але й на окремих вулицях, у різні дні тижня та час;

- обґрунтовано та гнучко встановити тарифи за паркування з метою здійснення рентабельної діяльності та регулювання завантаження окремих вулично-дорожніх мереж;

- забезпечити прозорість розрахунків через виключення людського фактора, а саме: відмова від готівкових розрахунків з інспекторами КП «Київтранспарксервіс»;

- підвищити рівень якості надання послуг з паркування;

- ввести інноваційні технології при оплаті послуг за паркування;

- підвищити зручність користування послугами паркування для громадян та організацій у частині сплати та обліку витрат на паркування;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– збільшити надходження коштів до міського бюджету через підвищення дисципліни зі сплати послуг через введення простого дієвого автоматичного процесу контролю за сплатою;

– послідовно, поетапно, стадійно (протягом п'яти років) збільшити, зусиллями КП «Київтранспарксервіс», кількості місць для паркування на майданчиках для денного та нічного паркування з існуючих 25 тис. до приблизно 125 тис. паркомісць на кінець 2020 року у місті Києві щорічно в обсягах близько до 20 тис. паркомісць на рік;

– використовувати майданчики для паркування транспортних засобів із максимальною ефективністю за рахунок раціональної організації та введення нових інноваційних технологій оплати послуг та контролю за здійсненням оплати;

– знизити рівень забруднення повітря транспортними засобами, сприяння розвитку транспорту з нульовим викидом – велосипеди, електромобілі тощо.

Аналіз стану існуючої системи паркування транспортних засобів у місті Києві засвідчує той факт, що організаційні, нормативно-правові та фінансові умови функціонування значеної системи не відповідають європейським стандартам.

Нами сформовано основні напрями вирішення проблеми розвитку сфери паркування міста Києва (див. рис.).

Розглянемо детальніше напрями вирішення проблеми розвитку системи паркувального простору в м. Києві.

1. Підвищення рівня дотримання правил паркування та оплати послуг. Основними завданнями цього напрямку можна визначити: створення та облаштування паркувальних місць на вулично-шляховій мережі та на відокремлених майданчиках; створення перехоплюючих паркінгів та паркувальних майданчиків; будівництво наземних та підземних паркінгів у центральній частині міста шляхом залучення інвесторів; вирішення проблеми нічних паркувальних майданчиків.

Для запровадження передового європейського досвіду щодо паркування, виключення впливу людського фактора під час сплати та контролю за сплатою послуг паркування, для запровадження дієвих механізмів спонукання дотримуватись правил паркування, для запровадження сучасних механізмів прозорого контролю за оплатою послуг з паркування необхідно впровадити наступні зміни на законодавчому рівні [1, 4]:

– надати системі обліку місць та наданих послуг із паркування правовий статус;

– надання права уповноваженим посадовим особам муніципальних комунальних підприємств, які відповідають за діяльність з паркування (зокрема у м. Києві – КП «Київтранспарксервіс»), фіксувати порушення за допомогою технічних засобів (пристрій з геолокацією та можливістю фотофіксації);

– внесення змін до статті 152 КУпАП щодо встановлення відповідальності за несплату послуг паркування на всіх платних паркувальних майданчиках, а не тільки обладнаних паркоматами та в'їзними/виїзними терміналами;

– включення уповноважених посадових осіб муніципальних комунальних підприємств, які відповідають за діяльність з паркування (зокрема у м. Києві – КП «Київтранспарксервіс»), до переліку осіб, які уповноважені здійснювати контроль за дотриманням правил зупинки та стоянки транспортних засобів у межах м. Києва, за розміщенням транспортних засобів (способу постановки транспортних засобів) на паркувальних майданчиках та за оплатою наданих послуг паркування;

– притягнення до відповідальності за порушення правил паркування та/або за несплату послуг паркування на платних паркувальних майданчиках водія або власника транспортного засобу, в тому числі за їх відсутності;

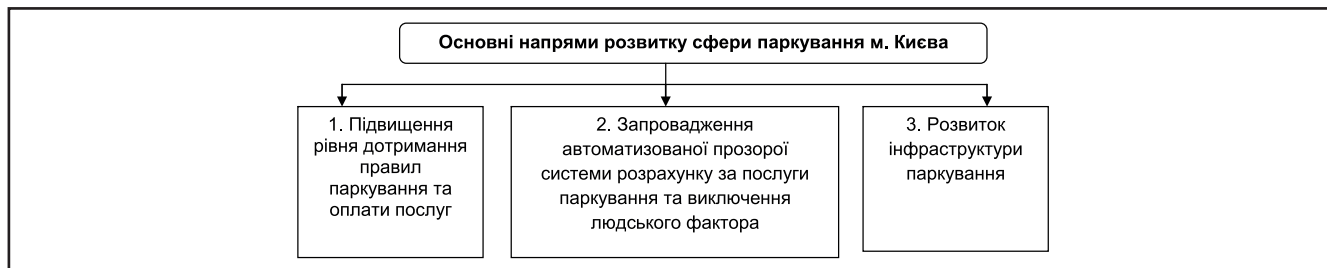
– надання права уповноваженим посадовим особам муніципальних комунальних підприємств, які відповідають за діяльність з паркування;

– надання уповноваженому персоналу муніципальних комунальних підприємств, які відповідають за діяльність з паркування, повноваження здійснювати тимчасове блокування транспортного засобу (враховуючи різні ситуації);

– надання уповноваженим посадовим особам муніципальних комунальних підприємств, які відповідають за діяльність з паркування, повноваження здійснювати тимчасове затримання транспортного засобу за порушення правил зупинки та стоянки шляхом доставки його для зберігання на спеціальний майданчик за допомогою евакуатора у випадку, якщо транспортний засіб припарковано із порушенням правил паркування і він блокує проїзд або заважає пішоходам (наприклад, коли внаслідок паркування ТЗ у забороненому місці блокується ряд і скорочується пропускна спроможність вулиці);

– компенсація вартості евакуації транспортного засобу повинна сплачуватись, як і штраф, через мережу платіжних терміналів або банківською картою через веб-сайт, або в інший спосіб без можливості оплати готівкою;

– законодавчо оформити та забезпечити технічну можливість громадянам сплачувати штрафи за порушення правил оплати паркування зручними шляхами: готівкою та платіжними картками через платіжні термінали, що будуть встановлені безпосередньо на паркувальних майданчиках, готівкою через мережу платіжних терміналів або платіжною картою через відповідні веб-сайти уповноважених муніципальних комунальних підприємств (зокрема, в Києві – КП «Київтранспарксервіс») із наступним підтвердженням оплати в центральній базі даних;



Основні напрями вирішення проблеми розвитку сфери паркування м. Києва

Розробка автора.

– з метою сприяння користуванню компактним та екологічним транспортом надати право безкоштовного паркування водіям електромобілів та велосипедів до 2020 року. Передбачити облаштування на паркувальних майданчиках місця для підзарядки електромобілів. Передбачити для паркування на паркувальних майданчиках безкоштовні місця для велосипедів;

– передбачити місячні, квартальні, річні абонементи на паркування по всій території міста, зокрема передбачити спеціальні тарифи для автомобілів таксі, що мають відповідні ліцензії на надання послуг з внутрішніх перевезень пасажирів;

– здійснити ревізію наявних місць паркування та внести їх до системи обліку місць паркування та наданих за них послуг, розмістивши карту паркувальних майданчиків в online-доступі на сайті;

– організувати професійну підготовку фахівців у сфері паркування в м. Києві;

– запровадити контроль за результатами роботи уповноважених посадових осіб КП «Київтранспарксервіс» у частині кількості здійснених перевірок, здійснення оплати за послуги паркування та вжитих адміністративних заходів щодо порушників.

2. Запровадження автоматизованої прозорої системи розрахунку за послуги паркування та виключення людського фактора.

Запровадження відкритої автоматизованої прозорої системи розрахунку за послуги паркування з можливістю онлайн-контролю на веб-ресурсі стану паркувального простору та з фінансовими показниками за весь звітний період, з повною відсутністю паперових паркувальних талонів, з метою виключення людського фактора.

Таким чином, можна визначити основні завдання цього напрямку: впровадження двох способів оплати за послуги паркування з негайною фіксацією факту оплати в електронній системі обліку послуг паркування при повній відсутності паперових паркувальних талонів: – платіжні термінали (такі як EasyPay, Ibox, Pay24, Приват24), що будуть встановлені на всіх паркувальних майданчиках; система «Мобільне паркування» (шляхом відправки смс з номером автомобіля та паркувальної зони, або через мобільний додаток) [5].

При цьому необхідно врахувати можливість надання пільг для людей з особливими потребами та запобігання зловживанням з використанням посвідчення людей, які відносяться до цієї категорії.

3. Розвиток інфраструктури паркування, метою якого є: поступове та поетапне (протягом п'яти років) збільшення кількості паркомісць до приблизно 125 тис. паркомісць, в обсягах близько 20 тис. паркомісць на рік; покращення якості надання послуг з паркування.

У нинішньому вигляді паркувальний збір за місця для паркування не враховує всю специфіку надання послуг платного паркування, зокрема функціонування нічних паркувальних майданчиків у спальних районах міста. Ставка збору є дуже великою (у середньому вона в кілька разів перевищує ставку відповідного земельного податку) і є великим тягарем для суб'єктів господарювання, які експлуатують нічні паркувальні майданчики. За таких умов експлуатація нічного паркувального майданчика на 100 та менше машино-місць, за умови сплати всіх належних податків та зборів, є збитковою, у зв'язку з чим велика кількість майданчиків продовжує працювати в тіні, без сплати податків до бюджету, без укладення

договорів з КП «Київтранспарксервіс», про що свідчить відсутність збільшення надходжень від експлуатації нічних паркувальних майданчиків за останні кілька років [3].

Отже, норми Податкового кодексу України в частині паркувального збору потрібно вдосконалити. Внести зміни до п. 266.3 Податкового кодексу України, яким розширити повноваження органів місцевого самоврядування при визначенні розміру ставок паркувального збору. Це дасть змогу запровадити градацію ставки збору в залежності від типу паркувального майданчика для денних та нічних паркувальних майданчиків (відведених та спеціально обладнаних майданчиків). Таким чином місцеві ради зможуть більш ефективно визначати розмір ставки збору за місця для паркування. Прийняття запропонованих змін до Податкового кодексу України прогнозовано дозволить вивести паркувальні майданчики з тіні, привести діяльність існуючих паркувальних майданчиків у відповідність до вимог чинного законодавства, активно розвивати надання платних послуг паркування, в тому числі в регіонах, та головне – за результатом проведеної діяльності суттєво збільшити надходження до бюджету [1].

Крім того, можна зобов'язати муніципальні комунальні підприємства, що займаються паркуванням, оформити права довгострокової оренди на земельні ділянки під всіма паркувальними майданчиками поза конкурсом. Таким чином бюджет міста отримає прозорі орендні платежі за ділянки під паркувальними майданчиками, при цьому нормативна оцінка різних ділянок буде регулювати вартість залежно від місцезнаходження в різних планувальних зонах. Таке рішення дозволить розв'язати проблему ділянок під майданчиками для нічного паркування та вивести надходження від них із тіні.

Висновки

Ураховуючи все вище викладене, можна зробити висновки, що реалізація запропонованих заходів вирішить проблеми розвитку транспортної інфраструктури, забезпечення населення міста послугами паркування у достатній кількості та належної якості, призведе до змін у сфері паркування, а саме: значно збільшаться доходи підприємств, які відповідають за організацію системи паркування, без витрат з бюджету, а отже збільшення дохідної частини бюджету м. Києва; відбудеться збільшення податкових надходжень до державного бюджету та до бюджету міста Києва; поступово збільшиться кількість паркомісць (протягом п'яти років до приблизно 125 тис. паркомісць, в обсягах близько 20 тис. паркомісць на рік); введення інноваційних технологій при наданні послуг з паркування; підвищення зручності користування для громадян, підвищення рівня надання послуг з паркування; покращення організації дорожнього руху, зменшення навантаження на вулично-дорожню мережу міста, на внутрішньоквартальні та прибудинкові території; покращення екологічної обстановки у місті; залучення інвестицій у розвиток паркувальної інфраструктури міста Києва; створення нових робочих місць.

Список використаних джерел

1. Рішення КМДА від 22.01.2015 №22/887 «Про затвердження Концепції розвитку паркувального простору в місті Києві» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/_L_docki2.nsf/alldocWWW/7CB5A33458B140B7C2257DF9006DE917?OpenDocument.

2. Габрель М.С. Основні механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст / М.С. Габрель // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць] / Науково-дослідний економічний інститут. – Київ, 2009. – №3(94). – С. 137–141.

3. КП «Київпастранс»: [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.kpt.kiev.ua/>

4. Мурований І.С. Дослідження впливу парковок на ефективність транспортних потоків на вузьких дорогах на прикладі м. Луцька // І.С. Мурований, І.О. Павлова / Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 122/2011. Серія: Машиноприладобудування та транспорт. – Севастополь, 2011. – С. 65–68.

5. Мобільні GSM/UMTS оператори. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://red-forum.com>

М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Ланцюги та стадії життєвого циклу якості продукції

Приведення складових якості у відповідність до потреб споживачів, для забезпечення виготовлення продукції високої якості полягає у забезпеченні якості цілей, планування, проектування, виконання, експлуатації, післяпродажного обслуговування і якості утилізації. В зв'язку з цим у статті запропоновано ланцюги якості та стадії життєвого циклу продукції, що впливають на якість кінцевої продукції.

Ключові слова: якість, продукт, ланцюжок, стадія, цикл, підприємство.

М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Цепочки и стадии жизненного цикла качества продукции

Приведение составляющих качества в соответствие с потребностями потребителей для обеспечения производства продукции высокого качества заключается в обеспечении качества целей, планировании, проектировании, выполнении, эксплуатации, послепродажном обслуживании и качестве утилизации. В связи с этим в статье предложены цепочки качества и стадии жизненного цикла продукции, влияющие на качество конечной продукции.

Ключевые слова: качество, продукт, цепочка, стадия, цикл, предприятие.

М. HRYHORSIV,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Chains and life cycle quality of products

Bringing quality components to the needs of consumers for manufacturing high quality products is to provide quality goals, planning, design, implementation, maintenance, after-sale service and quality regulations. In this regard, the paper proposes quality strings and stage of the product life cycle, affecting the quality of the final product.

Keywords: quality product, chain, step, cycle, company.

Постановка проблеми. Одне з найважливіших завдань розвитку підприємства і країни в цілому нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращенням якості, досягненням конкурентоспроможності продукції. Загострення конкурентної боротьби (за збут своєї продукції, за місце на ринку) поміж виробниками змушує шукати їх нові засоби впливу на рішення покупців. Одним з таких шляхів є виготовлення продукції покращеного рівня якості. Забезпечення якості продукції досягається шляхом безперервного управління якістю. Тому саме при розгляді складових якості продукції важливо враховувати ланцюги якості та стадії життєвого циклу якості продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, пов'язані з дослідженням ланцюгів та стадій життєвого циклу якості продукції, які визначають кінцеву якість продукції, завжди залишаються популярними серед вчених, науковців, аудиторів системи менеджменту якості, економістів. Їх постійне дослідження свідчить про те, що підприємство значною мірою удосконалює процес управління якістю продукції. Саме цьому питанню приділяється значна увага, для того щоб створювати та підтримувати надійне підґрунтя для підтримки високої якості продукції, яка, як наслідок, задовольнить сучасні вимоги споживачів.

Мета статті. Основною метою статті є чітке обґрунтування основних ланцюгів та стадій життєвого циклу якості про-

дукції, які впливають на якість продукції, а також їх аналіз та виявлення їх вагомості та ролі при формуванні якості кінцевої продукції.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, на думку автора, якість продукції – це соціально-економічна категорія, що складається з різноманітних характеристик продукції, призначених задовольняти конкретні потреби споживачів та забезпечувати безпеку їхньої життєдіяльності та здоров'я в разі її споживання. При цьому якість як соціально-економічна категорія залежить від соціально-технічних факторів, що зумовлюють її зростання або спад залежно від організаційно-технічних та соціально-економічних умов розвитку виробництва й ефективності управління якістю.

Відобразимо одну з класифікацій факторів, що запропонована в літературних джерелах, на рис. 1 [1–5].

Якість залежить від інтенсивності науково-технічного прогресу (НТП), інноваційної діяльності з впровадження новітніх технологій науки та техніки, кваліфікації кадрів, якості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технічної підготовки і налагодження обладнання, інструментів, прогресивності науково-технічної документації, але найбільше вона залежить від ефективності систем матеріального й морального стимулювання працівників за підвищення якості продукції.

На рис. 1 показано, що якість залежить від кількості факторів та умов виробництва, але й також безумовно впливає на такі

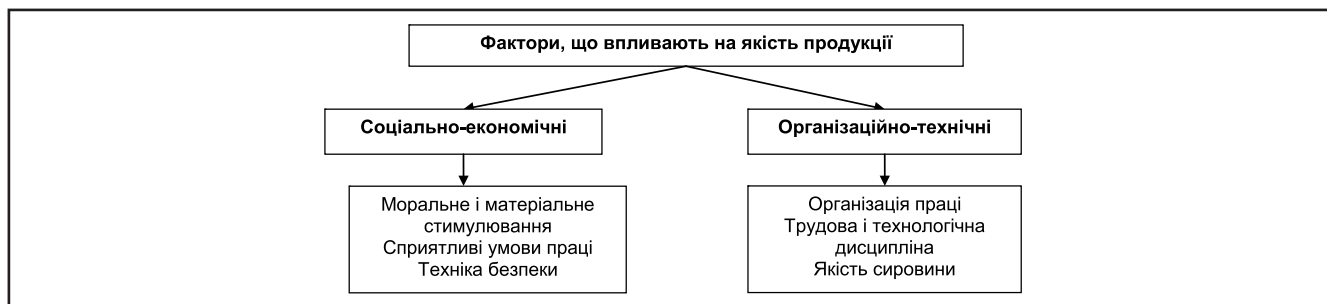


Рисунок 1. Класифікація факторів впливу на якість продукції [3]

економічні показники підприємства, як ефективність виробництва й споживання, конкурентоспроможність, рентабельність і величину отриманого прибутку, ріст попиту на продукцію.

У сучасних ринкових умовах управління виробництвом орієнтовано виключно на ринок, де виробник з ринковими принципами «вільного вибору» та «конкуренції» має право виробляти та продавати різноманітну продукцію, що користується попитом залежно від її якості та ціни.

При цьому важливу роль відіграє конкуренція, яка є механізмом регулювання ринкових відносин у боротьбі за володіння ринком збуту [5]. Тому коли з'являються нові конкуренти, монополія зникає, інакше кажучи, на ринку продається не менше двох однотипних товарів. За таких умов кожний товаровиробник намагається виробляти високоякісну, конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом та має достатньо високий рівень ціни, забезпечуючи необхідний рівень рентабельності продукції та підприємства в цілому.

У боротьбі за ринок збуту виробник намагається максимально підвищити якість продукції в нормальних межах, що зумовлено рівнем витрат на виробництво і ціною продукції. Адже якість продукції, ціна, сервіс та маркетингове оточення в сукупності характеризують конкурентоспроможність, яку зазвичай розуміють як перевагу одного товару над іншим за якістю і ціною.

Конкурентоспроможною вважається продукція, яка користується попитом та має вищу якість і відносно невелику ринкову ціну, доступну для всезагального споживання. При однаковому рівні якості однорідної продукції споживач купує все ж таки продукцію, яка має нижчу ціну. В такому випадку чинне місце посідає цінова конкуренція виробників. З метою підвищення конкурентоспроможності продукції він намагається впровадити у виробництво нові досягнення науки і техніки, що забезпечують підвищення якості, зменшення запасів виробництва та ріст продуктивності праці на підприємстві.

Отже, на нашу думку, головним фактором підвищення якості продукції, зменшення витрат виробництва і зростання продуктивності праці є інновація – впровадження у виробництво нових досягнень науки і техніки, що підвищують конкурентоспроможність продукції, прибуток та ефективність роботи підприємства.

Тобто існує прямий зв'язок між інновацією, підвищенням продуктивності праці, якістю продукції та зменшенням витрат виробництва. Тут доречно вказати й на те, що Закон України «Про інноваційну діяльність» вказує, що інновації спрямовані саме на конкурентоспроможність технології, продукції, а також організаційно-технічних рішень, здатних істотно підвищити рівень якості виробництва.

Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015) вказує на те, що національна харчова промисловість України одна з перших серед інших галузей змогла пристосуватися до ринкових умов, подолати наслідки кризи 90-х років і досягти позитивних результатів, пропонує модернізацію підприємств та опанування інноваційного шляху розвитку (щонайменше 70–80% інвестицій мають бути інноваційними), а також нову якість перетворень, яка полягає у підвищенні стандартів економіки на основі міжнародних систем безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини, управління якістю, стандартів серії ISO тощо).

Про формування інвестиційно-інноваційної моделі в аграрному секторі економіки веде мову і Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Дослідження вчених довели, що управління якістю продукції слід координувати з інвестиційно-інноваційними процесами [2] та узгоджувати з організаційно-економічними засадами виробництва.

Необхідно відзначити, що від реклами на товар та інших маркетингових заходів, які надають конкурентні переваги продукції, формують попит і просування її на ринок, залежить конкурентоспроможність підприємства. За допомогою реклами споживач відразу визначає прерогативи товару, але за її відсутності може віддати перевагу іншій продукції, про яку він має достатню кількість рекламної інформації. Саме тому питання рекламної кампанії важливе під час формування попиту, просування та реалізації товарів. Загальновідомо, що чим вищий попит, тим вища конкурентоспроможність продукції і тим швидше продукція реалізується споживачем.

У цьому випадку конкурентоспроможність продукції розглядається як фактор і узагальнюючий показник ефективності виробництва, що досягається внаслідок збільшення якості продукції, а зростання продуктивності праці та спад витрат виробництва, з іншого боку, зменшують собівартість продукції, підвищують прибуток від продажу й ефективність.

Отже, чим вищий прибуток при незмінних витратах, тим вища ефективність виробництва. При зменшенні витрат ефективність виробництва буде зростати. Отже, можна стверджувати, що головним узагальнюючим фактором зростання ефективності виробництва є якість продукції.

Простежується закономірний зв'язок двох кінцевих показників господарської діяльності, що розкривають стійкий причинно-наслідковий зв'язок конкурентоспроможності продукції з прибутковістю роботи підприємства. Чим вища конкурентоспроможність продукції, тим вищий прибуток і ефективність виробництва, та навпаки.

Якщо проаналізувати ступінь впливу кожного фактора на конкурентоспроможність, необхідно звернути увагу на якість

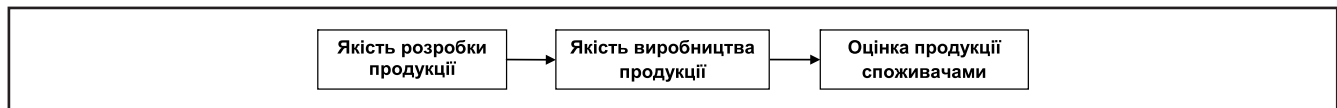


Рисунок 2. Стадії життєвого циклу якості продукції

продукції як центрального фактора конкурентоспроможності, що має значний вплив на інші її фактори, такі як собівартість, ціна, прибуток, ефективність виробництва. Так, наприклад, від рівня якості продукції безпосередньо залежить зростання чи зменшення прибутку, собівартість, ціна, ефективність виробництва.

Якість продукції формується на всіх стадіях життєвого циклу та залежить від багатьох факторів і умов виробництва, а успіх діяльності будь-якого підприємства в конкурентній боротьбі за споживача буде залежати від того, наскільки швидко й чітко воно зможе привести складові якості у відповідність до потреб споживачів.

Ми пропонуємо такі стадії життєвого циклу якості продукції: стадія розробки продукції, стадія виробництва і споживання (рис. 2).

Якість розробки продукту – джерело, від якого залежить динаміка прибутку й ефективність виробництва. Цей етап пов'язаний із витратами на розробку нових видів продукту, апробацію сировини, на підготовку персоналу до виконання робіт.

Якщо на підприємстві систематично здійснюється контроль і аналіз якості робіт, своєчасно виявляються і усуваються причини появи неякісної продукції, на такому виробництві, як правило, менше невиробничих витрат на усунення браку. Це приводить до зменшення збитків (або їхньої відсутності) від низької якості робіт на підприємстві. Крім того, неякісно виготовлена продукція дорожча в експлуатації, тому що потребує додаткових витрат на усунення дефектів, браку, налагодження і регулювання.

Витрати на стадії життєвого циклу продукції – *якість виробництва* – мають вплив не тільки на рівень собівартості, а й на довговічність, надійність та ефективність її споживання.

Як уже було зазначено, якість продукції формується на стадії проектування чи модернізації продукції, а на стадії виробництва забезпечується досягнення її якості.

Останньою стадією є *якість споживання*, на якій формується враження покупця від реалізації продукції в необхідних для нього цілях, та приймається рішення про те, чи купувати продукт у наступний раз. Вона є кінцевою, важливою стадією життєвого циклу якості продукту, на якій проявляється рівень конкурентоспроможності продукту та підприємства загалом.

Для досягнення такої відповідності необхідно забезпечити якість цілей, планування, проектування, виконання, експлуатації, після продажного обслуговування і якість утилізації. Пропонуємо при розгляді складових якості продукції враховувати такі ланцюги якості.

Якість цілей. Передбачає оптимальне планування фінансових засобів і ресурсів виробника, забезпечуючи розрахунок доступної ціни продукту для споживача та вигідної для виробника й максимальне врахування потреб користувачів продукції.

Якість планування. Одна з основних вимог якісної організації виробництва, що оцінюється максимізацією цінності продукту для споживача.

Тому чим повніше будуть враховані очікування споживача від продукту, який буде вироблятися, тим вищою буде якість планування. Вона залежить від інформації про ринок та споживачів, яка має тенденцію до змін.

Дослідження ринку і аналіз конкурентів – один з важливих інструментів для забезпечення якісного планування і як наслідок – мінімізації запасів виробництва.

Якість проектування. Показник буде максимальним тоді, коли в повному обсязі відповідатиме потребам кращих вітчизняних і міжнародних стандартів і чим менше коригувань буде зазнавати продукт на цій стадії та в процесі виробництва.

У результаті проектування має бути розроблений проект продукту з очікуваною цінністю і вся необхідна конструкторсько-технологічна та нормативна документація для його виробництва.

За «правилом 10-кратних витрат» витрати на коригування продукції при переході від одного етапу життєвого циклу до іншого змінюються на порядок [4], а саме: для виробництва вигідніше не створювати брак, ніж його виправляти.

Отже, планувати якість необхідно на стадії проектування та розробки продукту, контролюючи і якість виконання проектів.

Якість виконання. Якість виконання – це вміння виконувати всі необхідні процедури правильно з першого разу, забезпечуючи мінімізацію витрат для підприємства і споживача.

Якість процесу виробництва в основному визначається якістю етапу розробки продукту, а точніше, коли виробництво відповідно до розробленого проекту функціонує не в сукупності, то реальні зусилля повинні бути спрямовані на покращення якості й ефективності процесу виробництва.

Найважливішим інструментом контролю є статистичні методи аналізу й управління якістю продукції, що дозволяють виявити причини змін процесу та дослідження їх таким чином, щоб не виникли нові мотиви змін.

Якість експлуатації. Процес включає, як правило, тільки якість експлуатації продукту споживачем відповідно до вимог та положень виробника щодо експлуатації цього продукту.

Це один із найдовших процесів життєвого циклу товару, на якому формується економічна ефективність експлуатації продукту. В цій ситуації проблему якості продукції необхідно вирішувати не тільки на етапі виробництва, а й у процесі проектування й експлуатації продукції, особливо технічного призначення.

Це здійснюється внаслідок забезпечення, з одного боку, налагодження та профілактичного ремонту обладнання, а з іншого – проектуванням економічності експлуатації (надійність, довговічність, технологічність). У протилежному випадку продукція буде дорожча в експлуатації й економічно не вигідна для споживача, що може призвести до відмови від її споживання.

Якість післяпродажного обслуговування. Вплив фактора є важливим для споживача при питанні купівлі продукту, а також одним із важливих складових елементів його цінності, яку очікують споживачі.

Тому забезпечення якості інформації, перш за все, передбачає довіру інформації про думку споживача відносно цін-

ності продукту чи послуги, отриманої підприємством у результаті опитування споживачів чи аналізу експлуатації продукції. Вона дозволяє підприємству цілеспрямовано проводити роботу для безперервного покращення якості продукції.

Якість утилізації. Якість утилізації після використання є важливим економічним питанням та екологічно актуальною, що тісно взаємопов'язано з майбутнім нашого покоління. Через це вимоги до якості з екологічної погляду включають якість утилізації.

Висновки

Отже, питанням якості продукції необхідно приділяти першочергову увагу на всіх стадіях її формування, адже від цього залежать основні технічні й економічні параметри продукції і діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Векслер Э.М. Применение методов Тагучи в задачах менеджмента качества – отечественный и зарубежный опыт / Э.М. Векслер // Хлебопекарское и кондитерское Дело. – 2009. – №3. – С. 54–55.
2. Глічев А.В. Подвоєння ВВП та фактор якості / А.В. Глічев // Стандарт і якість. 2007. – №5. – 66–68 с.
3. Кабаков Ю.Б. Розробляємо і впроваджуємо СМЯ: крок за кроком / Ю.Б. Кабаков // Хлебопекарское и кондитерское Дело, 2007. – №5. – С. 54–56.
4. Федотов Л.В. Інтеграція і стандартизація провесно – орієнтованих систем менеджменту / Л.В. Федотов, Ю.А. Малевинський // Методи менеджменту якості. – 2005. – №12. – С. 20–22.
5. Юшин С.О. Міра інноватизації та стандартизації як ознака системності аграрної політики / С.О. Юшин // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 123–131.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 31:311.172

І.В. ЛУНЯК,

к.е.н., доцент кафедри статистики, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Регіональні нерівності в оплаті праці в Україні

У статті розглянуто питання статистичного оцінювання середнього рівня заробітної плати в Україні та її окремих регіонах. Здійснено групування регіонів за рівнем середньомісячної номінальної заробітної плати. Розраховано показники варіації, що дали можливість оцінити диспропорції в рівнях заробітної плати в регіональному розрізі. Проведено аналіз заробітної плати за видами економічної діяльності в регіонах країни.

Ключові слова: середньомісячна номінальна заробітна плата, рівень заробітної плати, диференціація заробітної плати.

І.В. ЛУНЯК,

к.э.н., доцент кафедры статистики, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Региональные неравенства в оплате труда в Украине

В статье рассмотрены вопросы статистического оценивания среднего уровня заработной платы в Украине и ее регионах. Проведена группировка регионов по уровню среднемесячной номинальной заработной платы. Рассчитаны показатели вариации, которые дали возможность оценить диспропорции в уровнях заработной платы в региональном разрезе. Проведен анализ заработной платы по видам экономической деятельности в регионах страны.

Ключевые слова: среднемесячная номинальная заработная плата, уровень заработной платы, дифференциация заработной платы.

An article considers the question of statistical estimation of average wages' rate in Ukraine and its separate regions. Regions were grouped together according to their average monthly nominal wages. The indicators of variation were calculated what gave opportunity to evaluate imbalance between regions wages rates. Wages in country's regions were analyzed according to types of economic activities.

Keywords: average monthly nominal salary, salary level, differentiation of wages.

Постановка проблеми. Оплата праці відіграє важливу роль у розвитку суспільства і належить до основних матеріальних стимулів праці. Низький рівень заробітної плати та невиправдана диференціація, особливо на регіональних ринках праці, призводить до кризи мотивації трудової діяльності, наслідком якої стає низька трудова активність, неповне використання трудового потенціалу країни, зниження ролі праці, напруга на ринку праці.

Аналіз джерел та публікацій з проблеми. Проблемам оплати праці та диференціації заробітної плати присвячено багато праць українських вчених – С. Бандура, З. Баранник, Д. Богині, О. Грішнєвої, Ю. Зайцева, А. Калини, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, А. Ревенка та багато інших [1–11].

Мета статті полягає в статистичному оцінюванні рівня заробітної плати та диференціації в регіонах країни.

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасного стану оплати праці виявляє існування значної міжгалузевої та міжрегіональної диференціації заробітної плати. Рівень заробітної плати визначається, в основному, належністю до певного виду економічної діяльності, а також залежить від рівня кваліфікації працівника, інтенсивності праці, умов праці та інших факторів. Значний вплив на розшарування працюючого населення за рівнем заробітної плати має також регіон проживання та розмір населеного пункту.

Регіональні нерівності в оплаті праці створюють проблеми у забезпеченні національних стандартів рівня життя населення окремих регіонів, подолання бідності.

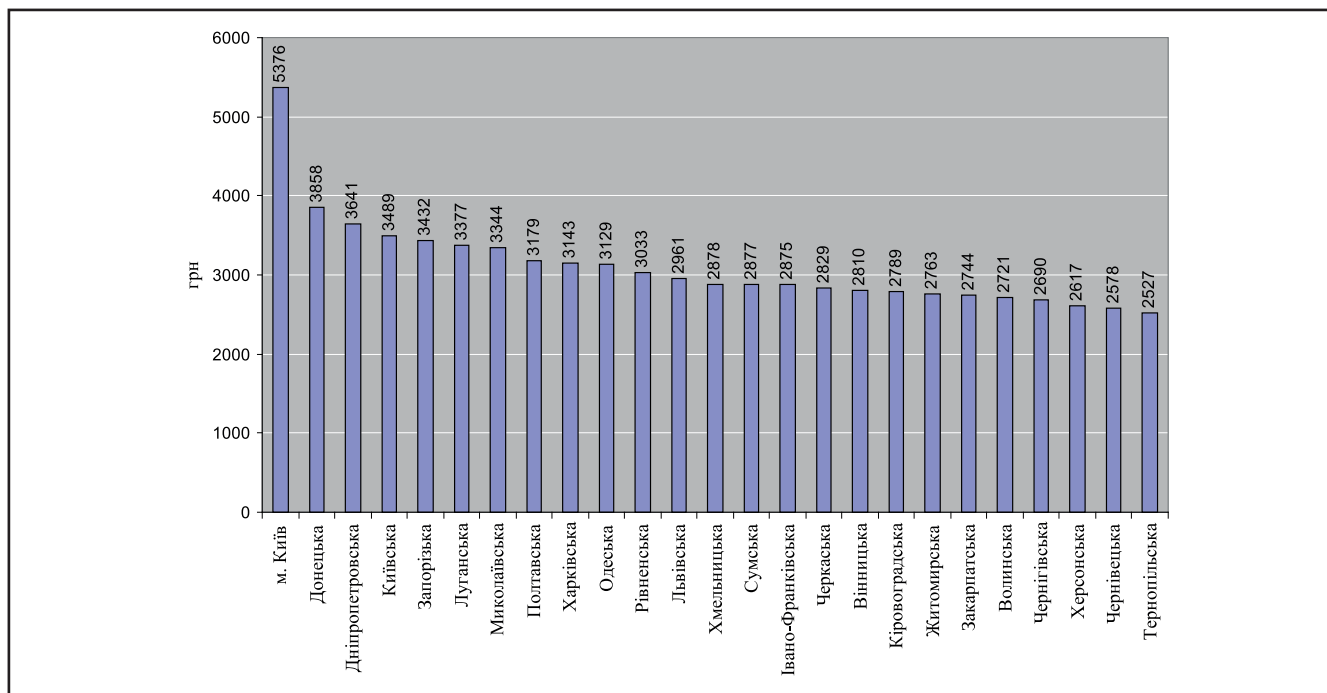


Рисунок 1. Середньомісячна заробітна плата в регіонах України у 2014 році

В Україні спостерігають значні нерівності у рівнях заробітної плати за регіонами. Розмір середньомісячної номінальної заробітної плати в Україні у 2014 році ставить 3480 грн. (без урахування АР Крим та м. Севастополя). Рівень заробітної плати коливається від 2527 грн. у Тернопільській області до 5376 грн. у м. Києві. Співвідношення становить 2,1 раза.

На рис. 1 наведено розподіл регіонів України за розміром середньої заробітної плати у 2014 році.

При проведенні порівняльного аналізу рівнів середньої заробітної плати у регіонах та середнього рівня в Україні виявляється, що на останніх позиціях залишається Тернопільська область, де середній рівень заробітної плати становить 72,6%

загального середньоукраїнського рівня (менше за середній рівень на 953 грн.). Найвища заробітна плата в м. Києві – 154,5% середнього рівня в Україні (перевищує на 1896 грн.). Така тенденція спостерігається вже досить тривалий час.

На рис. 2 показано абсолютне відхилення рівнів середньої заробітної плати у регіонах від загального середнього рівня в країні.

Заробітну плату, вищу за середній рівень, отримують працівники лише в чотирьох регіонах країни: м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Київській областях. В інших регіонах рівень середньомісячної заробітної плати менший за середній рівень в Україні. Тобто причини диференціації регіонів

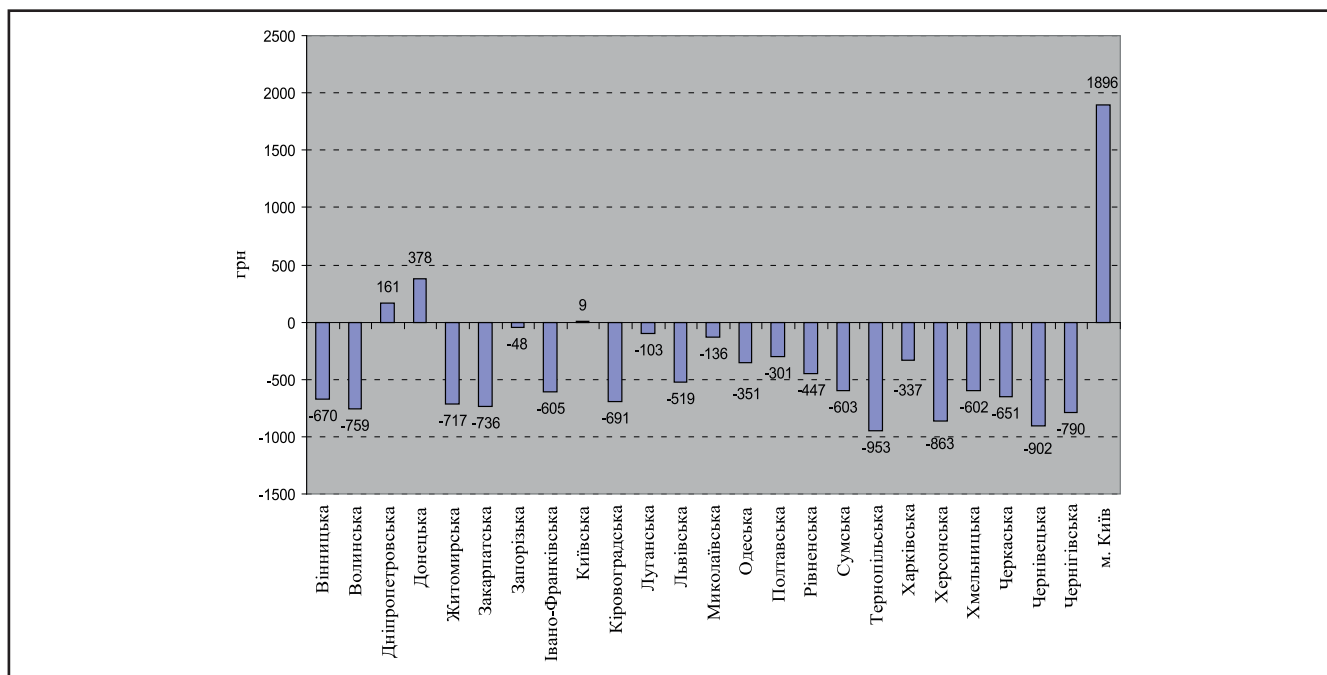


Рисунок 2. Відхилення розмірів заробітної плати від середнього рівня в Україні у 2014 році

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

пов'язані зі специфікою розміщення виробництва на території України, а також зумовлені різними темпами економічних реформ. У вигідному положенні знаходяться промислові регіони, а також великі міста з розвиненим вторинним сектором економіки.

Останніми роками спостерігається негативна тенденція зменшення приросту середньої заробітної плати. Темпи зростання середньої заробітної плати в Україні та її регіонах представлено в табл. 1.

Протягом досліджуваного періоду заробітна плата в усіх регіонах щорічно зростала майже однаковими темпами (11–14%).

Для порівняння: починаючи з 2000 року до 2009 року рівень заробітної плати збільшувався значними темпами. Найменший приріст зафіксований у 2002 році (21%), найбільший – у 2005 році (37%). Тільки у 2009 році приріст середньої номінальної заробітної плати становив 5,5%, що було пов'язано з фінансово-економічною кризою. Наступні два роки значення цього показника збільшилися до 17–18%. Починаючи з 2012 року можемо спостерігати поступове зменшення приросту заробітної плати до 7% у 2014 році. Це найменше значення цього показника за досліджуваний період.

У 2014 році незначне підвищення заробітної плати відбулося в Луганській (1%) та Донецькій (3%) областях. Най-

більше значення цього показника в Дніпропетровській, Запорізькій, Хмельницькій областях. У цих регіонах заробітна плата зросла на 9%.

На основі даних про розмір середньомісячної заробітної плати та кількості штатних працівників проведемо групування регіонів України за рівнем середньомісячної номінальної заробітної плати в 2014 році (табл. 2).

Як видно з табл. 2, у першу групу потрапили 18 регіонів України. Середній розмір заробітної плати в цій групі становить 2907 грн. До другої групи віднесено чотири регіони (середній розмір заробітної плати – 3426 грн.). Третя група включає три регіони країни (середня заробітна плата в групі – 4461 грн.). Слід зазначити, що з кожним роком до першої групи входять все більше областей. Полтавська та Харківські області входили до другої групи, а у 2014 році ввійшли до першої. Зменшили позиції Київська та Луганська області (з третьої групи перейшли до другої групи). Впродовж останніх років стабільні позиції займають регіони, що увійшли до третьої групи.

Показники міжрегіональної варіації середньомісячної заробітної плати у 2010 та 2014 роках наведено в табл. 3.

З розрахованих даних видно, що значення всіх показників у 2014 році вищі порівняно з 2010 роком. Співвідношення між максимальним та мінімальним рівнями заробітної плати

Таблиця 1. Ланцюгові темпи зростання середньомісячної номінальної заробітної плати за регіонами України у 2010–2014 роках

Регіони	Роки					Середньорічний темп зростання
	2010	2011	2012	2013	2014	
1	2	3	4	5	6	7
Україна	1,17	1,18	1,15	1,08	1,07	1,13
Автономна Республіка Крим	1,17	1,15	1,16	1,07	...	1,14
Вінницька	1,18	1,16	1,17	1,09	1,06	1,13
Волинська	1,19	1,18	1,17	1,10	1,05	1,14
Дніпропетровська	1,21	1,18	1,12	1,06	1,09	1,13
Донецька	1,20	1,20	1,14	1,07	1,03	1,13
Житомирська	1,20	1,16	1,14	1,08	1,08	1,13
Закарпатська	1,18	1,12	1,14	1,09	1,07	1,12
Запорізька	1,19	1,19	1,12	1,07	1,09	1,13
Івано-Франківська	1,18	1,15	1,15	1,06	1,07	1,12
Київська	1,16	1,20	1,14	1,06	1,04	1,12
Кіровоградська	1,18	1,16	1,15	1,07	1,07	1,13
Луганська	1,21	1,21	1,13	1,08	1,01	1,13
Львівська	1,16	1,16	1,15	1,08	1,06	1,12
Миколаївська	1,17	1,15	1,15	1,10	1,08	1,13
Одеська	1,14	1,17	1,13	1,09	1,06	1,12
Полтавська	1,21	1,18	1,15	1,05	1,06	1,13
Рівненська	1,21	1,13	1,16	1,10	1,07	1,13
Сумська	1,17	1,17	1,15	1,08	1,06	1,13
Тернопільська	1,17	1,13	1,17	1,08	1,07	1,12
Харківська	1,14	1,17	1,14	1,08	1,06	1,12
Херсонська	1,17	1,14	1,15	1,09	1,06	1,12
Хмельницька	1,17	1,16	1,17	1,09	1,09	1,14
Черкаська	1,20	1,17	1,16	1,07	1,05	1,13
Чернівецька	1,16	1,12	1,17	1,07	1,04	1,11
Чернігівська	1,17	1,15	1,17	1,08	1,07	1,13
Київ	1,09	1,17	1,15	1,09	1,07	1,11
Севастополь	1,15	1,14	1,17	1,08	...	1,13

Власні розрахунки за даними [12].

Таблиця 2. Групування регіонів України за розміром середньомісячної номінальної заробітної плати у 2014 році

Групи за оцінкою рівня заробітної плати	Кількість регіонів	Середня заробітна плата в групі, грн.	Регіони
I група менше за середній рівень (до 3300 грн.)	18	2907	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
II група середній рівень (3300–3500 грн.)	4	3426	Запорізька, Київська, Луганська, Миколаївська області
III група більше за середній рівень (більше 3500 грн.)	3	4461	Дніпропетровська, Донецька області, Київ
В цілому	25	3480	Україна

Таблиця 3. Показники міжрегіональної варіації середньомісячної заробітної плати у 2010 та 2014 роках

Характеристики розподілу	Роки	
	2010	2014
Мінімальне значення, грн.	1659	2527
Максимальне значення, грн.	3431	5376
Середнє значення, грн.	2239	3480
Варіаційний розмах, грн.	1772	2849
Коефіцієнт осциляції	0,79	0,81
Відношення max/ min, разів	2,07	2,1
Середньоквадратичне відхилення, грн.	495,9	845,1
Квадратичний коефіцієнт варіації, %	22,15	24,3

Власні розрахунки.

Таблиця 4. Диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності та регіонами у 2013 році

Види економічної діяльності	Регіон з мінімальною середньомісячною заробітною платою	Регіон з максимальною середньомісячною заробітною платою	Перевищення рівнів, разів	Співвідношення мінімальної заробітної плати до максимальної, %
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Одеська обл.	м. Київ	2,6	38,0
Промисловість	Тернопільська обл.	м. Київ	2,0	50,9
Будівництво	Закарпатська обл.	Полтавська обл.	2,0	49,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Сумська обл.	м. Київ	2,7	27,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	Чернівецька обл.	Київська обл.	2,3	43,0
у т.ч. поштова та кур'єрська діяльність	Полтавська обл.	м. Київ	3,7	27,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	Чернівецька обл.	м. Київ	2,2	45,3
Інформація та телекомунікації	Сумська обл.	м. Київ	3,1	32,4
Фінансова та страхова діяльність	Київська обл.	м. Київ	2,5	39,4
Операції з нерухомим майном	Миколаївська обл.	м. Київ	2,3	43,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	Чернігівська обл.	м. Київ	2,6	38,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Тернопільська обл.	м. Київ	2,2	46,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	Херсонська обл.	м. Київ	2,1	47,6
Освіта	Тернопільська обл.	м. Київ	1,5	64,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Тернопільська обл.	м. Київ	1,6	63,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	Кіровоградська обл.	Донецька обл.	3,6	27,7
Надання інших видів послуг	Івано-Франківська обл.	Донецька обл.	3,8	26,1

Розраховано автором за [13]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

у 2014 році становить 2,1 раза. Розрахунки коефіцієнтів ва-ріації свідчать про цілком однорідні сукупності.

Проте визиває занепокоєння той факт, що дуже різняться рівні заробітної плати в одній галузі, але у різних регіонах. На основі даних про розміри середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності та регіонами у 2013 році здійснимо порівняльний аналіз рівнів заробітних плат (табл. 4).

Результати оцінювання рівня заробітної плати за видами економічної діяльності в регіонах країни засвідчують, що в останні роки спостерігаються значні відмінності в рівнях оплати праці. Відмінності існують за всіма видами економічної діяльності. Найбільше співвідношення максимального та мінімального рівнів заробітних плат у 2013 році спостерігалося у працівників з надання інших видів послуг (3,8 раза), де найбільший рівень заробітної плати в Донецькій області, найменший в Івано-Франківській обл. Те ж саме спостерігається в поштовій та кур'єрській діяльності – найбільший рівень у м. Києві, найменший – у Полтавській обл. Розрив сягає 3,7 раза. Великий розрив і в такому виді економічної діяльності, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. Перевищення становить 3,6 раза між рівнями зарплати у Донецькій області та Кіровоградській області.

Найменші розбіжності спостерігаються у галузях освіти та охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (1,5 та 1,6 раза відповідно).

Висновки

Проведений аналіз засвідчив існування значних нерівностей у рівнях заробітної плати за регіонами. Виявлені між-регіональні нерівності в оплаті праці підприємств можуть слугувати основою для здійснення ефективних заходів органами управління щодо встановлення рівноважної ціни робочої сили, зменшення міжрегіональних диспропорцій, забезпечення єдиних соціальних стандартів у всіх регіонах країни, зниження соціальної напруги в суспільстві.

Список використаних джерел

1. Бандур С.І. Ринок праці в Україні: ключові проблеми та шляхи їх розв'язання / С.І. Бандур, О.О. Кучинська // Бюлетень Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ. – 2003. – № 1. – С. 3–7.
2. Бараник З.П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка: монографія / З.П. Бараник. – К.: КНЕУ, 2007. – 392 с.
3. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семкіна; Передмова І.Ф. Кураса. – К.: «Шторм», 2003. – 382 с.
4. Грішнова О.А. Розвиток консалтингу в Україні під впливом змін у соціально-трудої сфері // О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 27. – Т. 1. – К., 2012. – С. 87–94.
5. Зайцев Ю. Умови відновлення мотиваційної природи заробітної плати в перехідній економіці України / Ю. Зайцев // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 45–50.
6. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): Учеб. пособие / А.В. Калина. – 4-е изд. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
7. Колот А.М. Соціально-трудої відносини: теорія і практика регулювання: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2004. – 230 с.
8. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудої відносин: Монографія / Богиня Д.П., Куліков Г.Т., Лісогор Л.С. та ін. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 214 с.
9. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу / Е.М. Лібанова. – Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – К.: КНЕУ, 2008. – 328 с.
10. Ревенко А.П. Оплата праці в структурі виробництва / А.П. Ревенко // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 70–80.
11. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32–37.
12. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Регіони України: Статистичний збірник. – Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка; в 2-х частинах. – Ч. 1. – 2014. – 299 с.

УДК 338.43:339.9

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,
к.е.н., с.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

Проблеми на шляху інтеграції аграрної політики України в загальноєвропейську та заходи щодо їх вирішення

У статті визначені цілі регіональної політики європейських країн, основні тенденції розвитку сільських територій в країнах Європи. Розглянуто проблеми на шляху інтеграції аграрної політики України в загальноєвропейську. Наведені основні фактори, що обмежують конкурентоспроможність аграрного сектору економіки. Запропоновані заходи щодо підвищення ефективності аграрної політики України.

Ключові слова: аграрна політика, сільські території, модернізація, децентралізація, диверсифікація сільськогосподарського виробництва, соціальна сфера, сільськогосподарські підприємства, інтеграційна стратегія, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, інвестиційна привабливість.

Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,
к.э.н., с.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Проблемы на пути интеграции аграрной политики Украины в общеевропейскую и меры по их решению

В статье определены цели региональной политики европейских стран, основные тенденции развития сельских территорий в странах Европы. Рассмотрены проблемы на пути интеграции аграрной политики Украины в общеевропейскую.

Приведены основные факторы, ограничивающие конкурентоспособность аграрного сектора экономики. Предложены меры по повышению эффективности аграрной политики Украины.

Ключевые слова: аграрная политика, сельские территории, модернизация, децентрализация, диверсификация сельскохозяйственного производства, социальная сфера, сельскохозяйственные предприятия, интеграционная стратегия, конкурентоспособность, инновационное развитие, инвестиционная привлекательность.

F. VAZHYNISKYY,

Ph.D., Senior Researcher, Institute of Regional Research n.a. M. I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine

Problems on the way to the integration of agrarian policy of Ukraine into the European policy and measures for its solving

The article defined objectives of regional policy of European countries, the main trends of rural areas development in countries of Europe. The problems towards integration of agrarian policy of Ukraine in the European policy are considered. The basic factors that limit the competitiveness of the agricultural sector of economy are outlined. The measures on the effectiveness increasing of agrarian policy of Ukraine are proposed.

Keywords: agrarian policy, rural areas, modernization, decentralization, diversification of agricultural production, social sphere, agricultural enterprises, integration strategy, competitiveness, innovation development, investment attraction.

Постановка проблеми. Сьогодні українське село перебуває у стані трансформації, яка зумовлена розвитком нових технологій в сільськогосподарському виробництві та структурними змінами в економіці України. Нинішні умови потребують дієвих механізмів створення сприятливих умов для високоєфективного конкурентоспроможного як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку аграрного сектору, розв'язання гострих проблем села (працевлаштування сільських мешканців, стимулювання розвитку малого бізнесу в сільській місцевості, підвищення якості життя сільських жителів, розвиток інфраструктури тощо), гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української культури і духовності. Однак вирішення вказаних проблем пов'язано насамперед із розробленням системи формування та ефективного розвитку економічного потенціалу аграрного сектору.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку економічного потенціалу аграрного сектору розглядаються у працях таких науковців, як П.І. Гайдучкий, М.В. Гладій, Ю.Е. Губені, М.М. Ільчук, Л.Ю. Мельник, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, В.В. Юрчишин та ін. Однак переважна більшість економічних та організаційних проблем залишається відкритою і потребує подальшого їх дослідження.

Метою статті є виявлення проблем на шляху інтеграції аграрної політики України в загальноєвропейську та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення проблем українського села Україні потрібна реалістична стратегія розвитку сільських територій, яка базуватиметься на сучасних підходах і принципах, та орієнтуватиметься на розвиток сільських територій і задоволення потреб селян.

Стратегія розвитку сільських територій України має поєднувати існуючий український досвід та досвід країн, що є членами Європейського Союзу.

У країнах Європейського Союзу стійкий економічний розвиток сільських територій являється пріоритетним у регіональній політиці. Цілі регіональної політики європейських країн включали в себе:

1) підтримку структурної перебудови та розвиток відсталіх регіонів;

2) підтримку перебудови і розвитку депресивних регіонів, прикордонних регіонів, враховуючи регіони ринків праці та міста з високим безробіттям і падаючим рівнем промислового розвитку;

3) боротьбу з довгостроковим безробіттям:

а) адаптацію та модернізацію системи освіти та зайнятості;

б) широку участь населення – в максимальній мірі використовуються знання, досвід і уявлення населення про найбільш ефективні шляхи забезпечення зайнятості та збільшення доходів, враховуються особливості економічної та соціальної поведінки різних соціальних груп, забезпечується збалансованість їх інтересів;

в) використання місцевих ресурсів – перш за все за рахунок мобілізації місцевих фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, що має першочергове значення для створення стійких механізмів забезпечення зайнятості та доходів;

4) допомогу з адаптації молоді в трудову діяльність;

5) здійснення проведення реформи загальної аграрної політики з виділенням двох самостійних цілей:

а) модернізацію і розвиток обслуговуючих сільське господарство підприємств (заготівлю, переробку, збут продукції сільського та лісового господарства);

б) розвиток сільських територій.

Пріоритетність економічного розвитку сільських територій у країнах Європейського Союзу відображає той факт, що щорічно з бюджету виділяється більше 30 млрд. євро на структурні економічні перетворення для слабо розвинених регіонів.

До сучасних тенденцій розвитку сільської території в країнах Європи можна віднести:

1. Посилення процесу децентралізації. Процес децентралізації тісно пов'язаний з принципом субсидіарності.

2. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва – розширення спектру виробленої продукції і збільшення видів представлених послуг. Зниження ризиків та ступеня уразливості сільськогосподарських підприємств надає стійкість економіці сільських регіонів і являє собою важливу основу пристосування до змін зовнішніх умов.

3. Реструктуризація сільського господарства. Основними напрямками структурної перебудови аграрної економіки являється: удосконалення земельних відносин, покращення сільськогосподарської кон'юнктури, передача землі і ліквідного майна в руки ефективних власників та користувачів, ринкова інтеграція підприємств малого та середнього бізнесу, орієнтування та субсидування сільськогосподарських виробників на вироблення високоякісної продукції.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4. Стабілізація та розвиток соціальної сфери на селі. В системі соціального захисту пріоритетними групами населення являються пенсіонери, інваліди та діти. На базі соціальної політики в сільській місцевості пропонується розвиток таких напрямків, як підвищення зайнятості та створення додаткових джерел доходу, підтримка соціальної та інженерної інфраструктури на селі, здійснення програм по зменшенню відтоку найбільш активних прошарків сільського населення.

5. Інституційні перетворення, які впливають на розвиток сільської економічної системи. Це організації, що сприяють ефективній роботі приватних та державних структур, наприклад – центри розвитку. Створюються інституційні структури, які базуються на утворенні фінансових інструментів для підтримки малих та середніх підприємств та сільськогосподарських виробників (фонди підтримки малого та середнього бізнесу). Враховуючи актуальність в Україні перетворень та економічного розвитку сільських територій, на нашу думку, важливим є досвід європейських країн.

Для України було б помилкою недооцінювати значення спільної аграрної політики ЄС. Сфера і механізми її діяння зачіпають такі важливі проблеми, як стимулювання і модернізація виробництва, формування і розширення нових ринків, інтеграція у систему світового сільського господарства [2]. Але й переоцінювати САП теж не варто – з огляду на такі причини:

1. В Україні фермерські господарства, а також інші форми середнього і малого бізнесу в аграрному секторі не перетворилися на рушійну силу, якою можна було б нехтувати в умовах ринкової економіки. Як правило, низький рівень спеціалізації існуючих господарств є перешкодою для ефективного виробництва. Сільськогосподарські підприємства України займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10–20 найменувань продукції. Навіть вузькоспеціалізовані господарства, де в структурі товарної продукції на один з її видів припадає 75% і більше, виробляють їх ще десять або й більше. Фермери країн ЄС обмежуються лише 2–3 видами сільськогосподарської продукції.

Значні посівні площі сільськогосподарських підприємств і велика кількість зайнятих у них працівників ускладнюють управління в галузі та не сприяють зростанню продуктивності аграрного виробництва.

2. Відкриття аграрного ринку України призведе до втрати вітчизняними виробниками своїх позицій на користь поставок з ЄС. У продовольчому секторі України виникне гостра конкуренція, якої не витримують більшість економічно слабких господарств. Виробники сільськогосподарської продукції змушені будуть шукати джерел доходів, не пов'язаних з основною діяльністю. Крім того, ціни на продовольство можуть зрости і перевищити ціни світового ринку.

3. Зростання цін спричинить підвищення доходів сільськогосподарських виробників, але й одночасно – втрати споживачів і посилення інфляції. Загалом підвищення цін на продукти харчування навіть на 10–20% істотно позначиться на рівні життя населення і може мати негативні соціальні наслідки.

4. З проникненням західних фірм на продовольчі ринки України підвищується значення агробізнесу. Створюються СП та інші організаційні форми коопераційних зв'язків. Однак в Україні необхідно створити ефективнішу та простішу систему збуту, використовуючи при цьому досвід таких країн

ЄС, як Франція, Нідерланди («голландські аукціони»), Німеччина та ін. Для гарантування ефективного збуту слід враховувати проблеми транспортного забезпечення і його відповідності європейським стандартам, надійності зберігання продуктів, що швидко псуються, з мінімальними втратами, поліпшення сортування продукції, розвитку мережі комунікації для швидкої циркуляції інформації про стан ринку.

5. Істотними проблемами, які необхідно вирішувати в процесі реалізації Україною інтеграційної стратегії, виступають адаптованість сільських жителів до нових умов, а також підвищення рівня їх освіти і соціального захисту. Реалізація цих принципів є реально можливою, але для цього потрібна активніша фінансова участь сільського населення у формуванні фонду соціального захисту, пенсійної системи тощо. Настав час звернути увагу на відродження сільськогосподарської кооперації, за відсутності якої українському селу буде важко досягти європейських стандартів і стати конкурентоспроможним у ЄС.

Отже, під час розробки економічної політики, спрямованої на розширення експортної стратегії, роль держави полягає у стимулюванні національних аграрних виробників у напрямі підвищення продуктивності виробництва і особливо на тих підприємствах, де дотримуються певних стандартів якості та охорони навколишнього середовища.

Стратегічною метою аграрної політики необхідно визначити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства та зростання продуктивності праці в галузі, на основі підвищення прибутковості сільськогосподарської діяльності, в тому числі за рахунок формування ефективного конкурентного середовища та підтримки кон'юнктури ринку, забезпечуючи стійку мотивацію виробників до зростання масштабів і підвищення ефективності господарської діяльності.

При цьому досягнення високої конкурентоспроможності є не самоціллю, а засобом підвищення інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості галузі, досягнення зростання рівня життя і матеріального добробуту, тобто інструментом для вирішення завдань розвитку сільського господарства та сільських територій, а також забезпечення продовольчої безпеки.

Основними факторами, що обмежують конкурентоспроможність аграрного сектора економіки, є:

- штучне стримування цін на продукцію з метою забезпечення доступності продовольства, що призводить до недоотримання доходів сільгоспвиробниками і негативно впливає на їх виробничу, інвестиційну та інноваційну активність, а також робить сумнівними надії на екстенсивний розвиток галузі;

- штучне підтримання господарської діяльності низькоєфективних підприємств;

- відсутність довгострокових програм стимулювання збуту і споживання сільгосппродукції на внутрішньому ринку і очевидної політики щодо агропродовольчого експорту;

- низька динаміка інноваційного розвитку, включаючи впровадження досягнень біотехнологій, технологій адаптованих до глобальних змін клімату за відсутності реального впливу на ці процеси держави. Існуюча технологічна політика поки що забезпечує зростання врожайності, але через найближчі 5–6 років імовірна її стагнація або спад.

При цьому не враховуються нові як поточні, так і довгострокові виклики аграрному сектору, в тому числі:

- структурні ризики, пов'язані з неясністю політики щодо особистих підсобних господарств і низькоефективних виробництв;
- інституційні ризики, що виражаються в неврегульованості низки законодавчих питань;
- соціальні ризики, які є наслідком статево-вікової структури сільського населення, можливого скорочення зайнятості в галузі в міру зростання продуктивності праці при нерозвиненості систем підготовки та перепідготовки фахівців, що забезпечують реінтеграцію працівників будь-якого віку у виробництво;
- низька ефективність аграрної науки, слабка інтегрованість наукових центрів, низька мобільність наукових співробітників, відставання у питаннях використання сучасних біотехнологій.

Основою ефективної відповіді на ці виклики є реалізація низки заходів аграрної політики:

- відмова від політики стримування закупівельних цін на сільгосппродукцію з метою підвищення рентабельності сільськогосподарської діяльності та фінансової стійкості, інвестиційної привабливості галузі при одночасному введенні заходів підтримки споживання;
- зміна механізмів цінового регулювання, передбачаючи перехід до мінімальних гарантованими цінами, рівень яких має бути досить низький і відповідати собівартості виробництва в ефективних господарствах, а коло культур, на які поширюється їх застосування, бути жорстко обмеженим, і крім підтримки доходів забезпечувати орієнтири для бізнесу щодо зміни структури виробництва, а також активне використання заставних операцій з державною підтримкою, що компенсує частину витрат на зберігання та страхування збереження продукції, з використанням складських свідоцтв;
- підвищення ефективності управління собівартістю сільгосппродукції, виходячи з умови зниження впливу міжгалузевих диспропорцій шляхом індексування бюджетної підтримки, або інших механізмів компенсації випадючих доходів при зміні тарифів і цін на послуги природних і ринкових монополій, виробників і постачальників засобів виробництва і ресурсів, що чинять істотний вплив на формування собівартості сільгосппродукції;
- поділ бюджетної підтримки на два основні напрямки (цей поділ може і повинен щорічно коригуватися) – на засоби підтримки та засоби розвитку, при цьому необхідно забезпечити концентрацію коштів підтримки на жорсткому обмеженні засобів розвитку, на формуванні загальнодоступної ринкової інфраструктури агропродовольчого ринку і міжрегіональних аграрних кластерів;
- передбачити пріоритет підтримки та забезпечення відносної стабільності прибутковості конкурентоспроможних господарств, які є точками зростання, використовуючи виплати, непов'язані з обсягами виробництва (необхідно переглянути підхід, прийнятий при встановленні погоктарних виплат, коли чим ефективніше господарство, тим менше виплат воно отримує, що перетворює систему підтримки доходів в систему соціальної допомоги неефективного господарювання). При відборі критеріїв розподілу погоктарних виплат необхідно першою чергою враховувати масштаби витрат на виробництво продукції, підтримання та нарощування родючості, технологічну модернізацію, вироблення на гектар – сучасна

технологія не може бути дешевою в розрахунку на одиницю площі, а також результативність діяльності – приріст середньорічної врожайності та рівень собівартості продукції;

- недоцільно і далі підтримувати неефективні, довгострокові неконкурентоспроможні форми господарювання за рахунок споживачів (населення) і бюджету – держава покликана стимулювати ліквідацію і поглинання неефективних виробництв, доповнюючи ці заходи створенням альтернативної зайнятості в зонах їх діяльності (останнє не повинно вирішуватися виключно за рахунок коштів аграрного бюджету, слід залучити кошти фонду зайнятості та ін.);

– перехід від аграрної до агропродовольчої політики, забезпечення рівноправного доступу до бюджетної підтримки не тільки сільгоспвиробників, а й господарюючих суб'єктів інших галузей агропродовольчого сектору – підприємств зі зберігання, розподілу й переробки національної агропродовольчої продукції;

- розробка та реалізація програм розширення внутрішнього попиту, реальної глибокої переробки сільгосппродукції, виробництва біопалива 2-го покоління;

розробка програм розвитку аграрних кластерів. Аграрні кластери повинні створюватися як міжрегіональні і охоплювати кілька господарських суб'єктів, а програма їх розвитку – виняткова компетенція державного рівня;

- перехід від субсидування кредитів до прямих держінвестицій на умовах державно-приватного партнерства та створення агентства з кредитування організацій агропродовольчого ринку;

– забезпечення доступу до кредитних коштів для закупівлі необхідних ресурсів, з урахуванням наявної у позичальника виробничої бази та ефективності її використання, щоб підтримати збереження сформованого технологічного рівня виробництва і зростання продуктивності праці;

- реальне стимулювання збуту сільськогосподарської продукції та програм розширення масштабів, структури та географії поставок агропродовольчої продукції вимагає відмови держави від будь-яких (тарифних і нетарифних) обмежень закупівельних цін і агропродовольчого експорту без компенсації сільськогосподарським виробникам упущеної вигоди в результаті обмеження каналів реалізації продукції;

– створення потенціалу для майбутнього – розвиток наукових досліджень, тематика яких повинна бути вироблена спільно з бізнесом, що підтверджує його готовність до впровадження, при цьому необхідно створювати дослідні центри в рамках кластерів (участь держави полягає у створенні їх матеріальної бази, а виконання робіт має вестися тимчасовими колективами на умовах гранту).

При реалізації політики зростання сільських територій повинна ініціатива має віддаватися інвестиціям, при цьому мобілізуючи кошти інвесторів у виробництво, які є життєзабезпечуючими для країни. Сільські території потребують припливу прямих іноземних інвестицій, що викликано першою чергою обмеженими через кризу можливостями державного бюджету та приватних інвесторів, а також великим ступенем зносу наявного устаткування. В сільську місцевість повинно йти інвестування грошових коштів не тільки з боку держави (держава не може постійно фінансувати сільські території безоплатно), але і з боку іноземців та місцевого бізнесу, підприємців, що, в кінцевому підсумку, дозволило б вирішити основні про-

блеми сільських територій і дозволило б подальший ефективний та сталий розвиток сільської місцевості.

Існує необхідність формування ринкових стимулів для впровадження інновацій та збільшення ефективності застосування існуючого наукового потенціалу. Інноваційний розвиток сільських територій дозволить сформувати науково-інноваційну систему підтримки аграрного комплексу, яка дозволяє вивести розвиток аграрної галузі економіки України на новий технологічний рівень. Таким чином, для того, щоб відбувся розвиток сільських територій, необхідно першою чергою сформувати ефективно і конкурентоспроможне АПК.

Висновки

Ураховуючи все вищесказане, слід констатувати, що сучасний стан розвитку аграрного сектору України фактично не відповідає принципам аграрної політики ЄС. Існуюча законодавча база розвитку аграрного сектору України не дозволяє адекватно реагувати на реальні виклики сьогодення та достатньо ефективно використовувати потужний вітчизняний аграрний потенціал.

Таким чином, зростання ефективності функціонування аграрного сектору України, підвищення добробуту сільського населення і раціональне використання природних ресурсів села в умовах реалізації політики європейської інтеграції

нашої держави можливе лише при застосуванні комплексного підходу до вирішення існуючих проблем з урахуванням наявного досвіду ЄС та інших розвинених країн світу. Основними акцентами такої політики мають стати ефективне ведення сільського господарства, орієнтація на європейські стандарти соціального захисту мешканців села, забезпечення багатфункціонального використання сільських територій, збереження якості природного середовища та адаптація на вітчизняний ґрунт принципів, інституційних механізмів і ринкових підходів до функціонування сільського господарства та розвитку сільських територій, діючих в країнах ЄС.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://ligazakon.ua>
2. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України / Аналітична доповідь. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011.
3. Ульянченко Ю. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://194.44.242.244/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/O5.pdf>.
4. Situations and prospects for EU agriculture: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/public/situation-and-prospects/2010_en.pdf.

УДК 342.25

А.С. ГАВРИЛЕНКО,
к.е.н., Центральный научно-исследовательский институт озброєння та військової техніки Збройних Сил України,
Я.О. КОСТЕНОК,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Децентралізація влади: компаративістський аналіз зарубіжного досвіду

У статті досліджено зарубіжний досвід запровадження децентралізації влади через сучасні механізми та інструменти. Пріоритетом є основна увага доцільності проведення послідовних дій на кожному етапі реалізації адміністративно-територіальної реформи та удосконаленню місцевого самоврядування.

Ключові слова: децентралізація, місцеве самоврядування, публічне адміністрування.

А.С. ГАВРИЛЕНКО,
к.э.н., Центральный научно-исследовательский институт вооружения и военной техники Вооруженных Сил Украины,
Я.А. КОСТЕНОК,
к.э.н., Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Децентрализация власти: компаративистский анализ зарубежного опыта

В статье исследован зарубежный опыт внедрения децентрализации власти через современные механизмы и инструменты. Уделяется основное внимание целесообразности проведения последовательных действий на каждом этапе реализации административно-территориальной реформы и совершенствованию местного самоуправления.

Ключевые слова: децентрализация, местное самоуправление, публичное администрирование.

A. GAVRYLENKO,
Ph.D., Central Research Institute of weapons and military equipment of the Armed Forces of Ukraine
Y. KOSTENOK,
Ph.D., Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

Decentralization of power: comparative analysis of foreign experience

In the article studied the foreign experience of implementing the decentralization of power through modern mechanisms and instruments. It focuses on the feasibility of a consistent action at every stage of the administrative-territorial reform and improvement of local government.

Keywords: decentralization, local government, public administration.

Постановка проблеми. Для подальшого розвитку України на шляху до Європейського Союзу необхідні сучасні демократично розвинуті інститути влади, які будуть базуватися на реальному народовладді, що дозволить на всіх рівнях від місцевого до загальнодержавного зробити владу прозорою.

Звертаючи увагу на те, що місцевому самоврядуванню, як одному з рівнів публічної влади, який більш наближений до людей на місцях і на яку покладається весь спектр проблем життєдіяльності територіальних громад, дуже важливо знайти найбільш оптимальні шляхи вирішення цієї проблеми, враховуючи велику територію, національну та релігійну різноманітність, нерівномірне розосередження матеріально-технічних та людських ресурсів, економічну спроможність територій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні жодна демократія світу не будується на засадах централізації влади. Досвід та аналіз будівництва розвинутих європейських країн свідчить, що без децентралізації як політичної, так і бюджетної системи не можливе існування сучасних держав. Українськими вченими, такими як В.О. Величко, О.М. Черкасов, О.В. Радченко, Т.В. Забейворота та іншими, протягом тривалого часу досліджувався зарубіжний досвід децентралізації влади, запровадження місцевого самоврядування, здійснення та наслідки адміністративно-територіальних реформ.

Мета статті. Узагальнення досвіду децентралізації влади та аналіз розбудови місцевого самоврядування в економічно розвинутих європейських країнах має стати для України платформою, на якій відбудеться практичне втілення реального самоврядування на всіх рівнях.

Виклад основного матеріалу. Ратифікувавши у 1997 році Європейську хартію місцевого самоврядування, Україна отримала юридичну підставу для визнання місцевого самоврядування і закріпила за країною «право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних прав» [1].

Шляхом децентралізації влади пройшли Польща, Франція, Словаччина, Данія, Латвія та інші. Це довгий і важкий шлях, який потребуватиме повної консолідації зусиль всього суспільства. Політики вже багато років шукають «національну ідею», яка б згуртувала всі верстви населення. Саме реформа спрямована на децентралізацію влади через створення розвинутого інституту самоврядування народу має стати тією «національною ідеєю», навколо якої об'єднається все суспільство.

Через існуючу кризу Україна не має іншого шляху, як зробити децентралізацію влади безальтернативною. Нова редакція Конституції передбачає нові зміни до організації і здійснення відкритості владних функцій для створення соціального інституту, спрямованого на забезпечення публічного адміністрування на всіх рівнях – від обшин до представників президента (префектів).

На часі перерозподіл повноважень, відповідальності та фінансів між різними рівнями влади. Через реформи місцеве самоврядування має отримати реальну владу і фінансові ресурси для своєї діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності бюджетної системи в цілому. Реалізація адміністративно-територіальної реформи вплине на якість публічних послуг, соціально-економічне становище міст та селищ, розвиток депресивних регіонів, зростання кількості робочих місць, що уповільнить міграційні процеси обумовлені економічними факторами [2].

Звертаючи увагу на позитивний досвід запровадження адміністративно-територіальної реформи країнами ЄС, розглянемо шляхи проведення таких реформ на прикладі наших найближчих сусідів.

Найбільш широко у наукових дослідженнях представлений польський досвід демократичних перетворень. Першою чергою це пов'язано з тим, що Польща пройшла шлях від країн соціалістичного табору до економічно незалежної країни з розвинутою демократією. Польські політики, все суспільство одні з перших стали підтримувати Україну на шляху розбудови демократичного суспільства і до членства в ЄС.

З перших кроків розбудови демократії та економічної незалежності вищим польським керівництвом було беззастережно сприйняті та запроваджені структурні зміни на всіх рівнях і у сферах життєдіяльності. Здійснювалась реалізація стратегічних програм на безальтернативній основі, які були запропоновані міжнародними валютними інституціями [3]. Особливу роль у цих процесах було відведено децентралізації влади як важливій складовій політичної реформи, завдяки тій ролі, яку вона може відігравати в стимулюванні інфляційного тиску та збільшення темпів економічного зростання і протидії корупції.

Запропонований сценарій децентралізації влади «знизу» передбачав, що кожна низова ланка влади самостійно визначає коло власних повноважень, передаючи до влади вищого рівня ті повноваження, виходять за межі компетенцій та ресурсних можливостей низової ланки влади.

Завдяки рішучій децентралізації польське самоврядування отримало не лише частку влади, а й найголовніше – відповідальність за наслідки його діяльності. Відбулося розмежування на те, чим має опікуватись центральна влада, а що залишається на місцях.

З самого початку побудови незалежності в Україні та Польщі спостерігалися принципові розбіжності у шляхах подолання наслідків існування соціалістичної моделі економіко-політичного розвитку країн. Польща рішуче провела економічне реформування через варіант «шокової терапії» і в подальшому децентралізація всіх громадських інститутів була сприйнята суспільством на позитивному рівні.

Децентралізація публічного адміністрування відбувалась на засадах прозорості та відкритості, передачі вирішення політичних питань на місця, що привело до масового формування і розвитку приватного сектору. Завдяки розробці та запровадженню стабілізаційної програми, що передбачала створення більш привабливої для всіх потенційних інвесторів клімату, спостерігалось збільшення у декілька разів зайнятих у приватному секторі.

Перші позитивні результати від проведення реформ надихнули польське керівництво на більш рішучі втілення нових підходів до системи охорони здоров'я, освіти, соціального захисту, принципових змін у національно-адміністративному устрої. Відбулося об'єднання воєводств у адміністративно-незалежні території (з 49 воєводств залишилось 16), які розпочали існувати на засадах демократичного місцевого самоврядування. Такі зміни зробили можливим розподіляти бюджетні кошти безпосередньо на місцевому рівні у відповідності до першочергових завдань та потреб і суттєво підвищили відповідальність місцевих органів влади за процеси, що відбуваються на їх території.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реформи, започатковані керівництвом Польщі, виконали покладені на них завдання, а саме – відбулося поліпшення умов життя громад. Значну роль у таких змінах відіграло залучення інвестицій на місцевому рівні, що привело до подальшого розвитку малого бізнесу; відбувся перехід від споживацьких настроїв населення до соціально відповідальних членів громад, що позначилося на розвитку громадського суспільства на місцях.

Маючи однакові стартові можливості з Польщею для проведення реформ, Україна продовжувала залишатися країною зі строго централізованою владою, що призвело до тінізації вітчизняної економіки та відсутності належної правової бази для переходу на сучасні економічно обґрунтовані ринкові відносини; на сподівання, що реформи можуть відбуватися за рахунок зовнішніх ресурсів, на відміну від Польщі, яка основну ставку на власний потенціал.

Яскравим прикладом економічної ефективності децентралізації бюджетної системи є Словаччина. Яка, як і Україна, отримала у спадок централізовану систему жорсткого керування всіма сферами суспільного життя і на сьогодні є прикладом країни з найбільш активним зростанням економіки.

Після створення незалежної Словацької Республіки країна переглянула співвідношення розподілу повноважень, відповідальності та фінансів між різними рівнями влади.

Завдяки запровадженим реформам самоврядування на місцях здобуло реальну владу і значні фінансові ресурси для своєї діяльності, що сприяло значному підвищенню ефективності бюджетної системи [2].

Словаччина, як і Україна, є унітарною державою з однопалатним парламентом, але на сьогодні вона розбудовує одну з найбільш децентралізованих систем публічного адміністрування. Влада країни пішла шляхом перерозподілу владних функцій від держави до органів місцевого самоврядування для більш ефективної їх реалізації. За собою держава залишила повноваження щодо стратегічного розвитку країни. В основу реформи самоврядування була покладена Концепція децентралізації, яка містила засади здійснення перерозподілу повноважень, відповідальності та бюджетних фондів між державою та органами влади всіх рівнів.

Концепція передбачала [2]:

- створення місцевого самоврядування на рівні «краю», на якому будуть вирішуватись та реалізовуватись проблеми, а також відстоюватись інтереси громад;

- подальше вдосконалення органів влади та механізм їх реформування на місцях;

- передачу повноважень та відповідальності на місця, викремлення поміркованого обсягу фінансів через децентралізацію публічного адміністрування та бюджетної системи.

На органи місцевого самоврядування була покладена відповідальність за соціально-економічне, культурне та екологічне становище їх територій. Саме такий підхід органів влади починаючи з найнижчої ланки управління підштовхує громади до активних дій у суспільно-політичному та економічному житті. Знаючи реальні потреби громадян на місцях, органи місцевого самоврядування набагато ефективніше використовують бюджетні кошти чим центральна влада.

Дуже повчальним є досвід Франції, де територіальну реформу намагалися провести примусово ще століття тому, але це не знайшло підтримки серед населення та з часом

вона трансформувалася у форму співробітництва територіальних громад. Проте кількість департаментів і комун не стало менше, а скоріше спостерігається тенденція до їхнього зростання. Для вирішення певних спільних проблем комунами утворюються спеціальні організації (синдикати) з юридичним статусом, отримавши деякі повноваження за рахунок комун-засновників. Між комунами існують і інші види співробітництва через створення дистриктів та міських об'єднань. Юридичної чинності об'єднання на добровільних засадах набувають після постанови префекта чи президентського указу. У разі необхідності об'єднання можуть утворюватися без згоди комун – на підставі закону [4]. Об'єднання можливе лише за умов повної згоди муніципальних рад чи за результатами місцевого референдуму.

Після розпаду Радянського Союзу Латвія, як і Україна, отримала у спадок адміністративно-командну систему управління як у політиці, так і в економічному керуванні територіями. Урядом Латвії протягом перших років незалежності було прийнято низку законів щодо самоуправління територій на всіх рівнях. Виявилось, що подрібненість місцевих самоврядувань не дає змоги уніфікувати передачу повноважень [5].

Після оголошення намірів вступити до ЄС з 1998 року Латвія розпочала суттєві реформи у адміністративно-територіальному устрою, спираючись на «добровільні об'єднання волостей», надаючи матеріальне заохочення. Незважаючи на політику держави, спрямовану на підтримку об'єднання територіальних громад, це відбулося дуже повільно. Враховуючи, що було важко психологічно прийняти утворення нових волостей, уряд пішов шляхом утворення країв, в яких територіальними одиницями зберігалися волості, але без самоуправління.

Реформа проходила у два етапи: на першому етапі (тривав чотири роки) для утворення нових об'єднань надавалися дотації з державного бюджету у розмірі 1–5% від загальної суми доходів муніципалітету; на другому етапі проводилось адміністративне укрупнення решти, вже без дотацій.

Висновки

Вивчаючи досвід державного будівництва європейських країн, країн постсоціалістичного табору, можна зробити висновок, що однією з фундаментальних засад сучасною демократичної системи управління є децентралізація публічної влади, бюджетної системи, розвинуте місцеве самоврядування, що сприяє підвищенню питання місцевого значення в інтересах населення.

Слід враховувати, що децентралізація всіх сфер життєдіяльності громад є викликом для центральної влади і запровадження реформ залежить від волі держави.

Європейські держави пройшли довгий шлях з побудови сучасної демократії, в процесі чого було знайдено оптимальні форми реформ зі створення прозорості управлінського апарату, заохочення територіальних громад для існування системи самоврядування на місцях.

Результат від запровадження реформ спрямованих на децентралізацію влади можна отримати за умов політичної волі вищого керівництва держави, а також:

- децентралізації системи державних фінансів задля підвищення ефективного використання бюджетних коштів на всіх адміністративних рівнях;

– проведення реформ у обмежений час, але із врахуванням підготовчого та адаптаційного періоду для функціонування у нових умовах;

– вивчення та аналізу існуючих адміністративних територій щодо їх потенціальних можливостей;

– розробки механізму заохочення місцевих громад до об'єднання з визначенням критеріїв, за якими будуть надаватися фінансові ресурси;

– врахування «стереотипів свідомості пересічних громадян» стосовно перейменування нових територіальних об'єднань;

– прийняття низки законодавчих актів для набуття юридичної чинності нових адміністративних утворень;

– підготовки політично-економічного обґрунтування та розробки концепції децентралізації влади;

– закріплення на вищому законодавчому рівні послідовності та безповоротності рішень попередніх урядів.

Аналіз зарубіжного досвіду ілюструє, що навіть у успішних у політичному, економічному і соціальному плані країнах (Франція, Польща) у процесі реалізації децентралізації влади уряди мали проблеми. Саме тому в умовах кризи необхідно забезпечити послідовність у здійсненні цього процесу, зокрема сприяння появи інноваційних систем надання послуг населенню відповідно до місцевих потреб, оптимізації державних видатків, підвищенню ефективності і стимулюванню

місцевого та регіонального розвитку, зміні взаємовідносин між органами державної влади та місцевого самоврядування, удосконаленню механізмів прийняття рішень, збільшення відповідальності влади.

Список використаних джерел

1. Величко В.О. Децентралізація влади: міжнародний досвід / В.О. Величко // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 28. – С. 12–22.

2. Децентралізація: досвід ефективної реформи Словаччини для України [Електрон. ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://antikor.com.ua>

3. Черкасов О.М., Радченко О.В. Децентралізація влади: польські уроки для України – [Електрон. ресурс] / О. Черкасов, О. Радченко. – Режим доступу до статті: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-1/doc/5/O3.pdf>.

4. Забейворота Т.В. Зарубіжний досвід впровадження адміністративно-територіальної реформи в умовах проведення децентралізації влади / Т.В. Забейворота // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 3. – С. 251–257.

5. Ткачук А. Як провели реформу адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування у Латвії [Електрон. ресурс] / А. Ткачук. – Режим доступу до ресурсу: <http://decentralization.gov.ua/reform/item/id/129>

УДК 332.1:004:338.3:338.49

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.е.н., м.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

Аналіз організаційної, морфологічної структури та функцій нових технологічних просторових форм виробництва у прикордонні

У статті окреслено особливості морфологічної та організаційної структури нових просторових форм виробництва у прикордонні. Проаналізовано їхні функції. Показана їх роль як продуцентів інформаційних ресурсів і покупців інформації як товару. На цій основі виявлено шляхи прискорення побудови інформаційного суспільства в Україні.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), впровадження ІКТ, інфраструктура, економічний простір, транскордонний простір, нові форми виробництва, технопарки, кластери.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Анализ организационной, морфологической структуры и функций новых технологических пространственных форм производства в приграничье

В статье обозначены особенности морфологической и организационной структуры новых пространственных форм производства в приграничье. Проанализированы их функции. Показана их роль в качестве продуцентов информационных ресурсов и покупателей информации как товара. На этой основе выявлены пути ускорения построения информационного общества в Украине.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), внедрение ИКТ, инфраструктура, экономическое пространство, трансграничное пространство, новые формы производства, технопарки, кластеры.

A. KOLODIYCHUK,

Ph.D., junior researcher, Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine

Analysis of the organizational, morphological structure and functions of new technology spatial forms of production in border zone

The article marked characteristics of morphological and organizational structure of the new spatial forms of production in the border areas. Their functions are analyzed. Their role as producers of information resources and customer of information as a commodity is considered. On this basis ways for acceleration of building of information society in Ukraine are identified.

Keywords: information and communication technologies (ICT), introduction of ICT, infrastructure, economic space, cross-border space, new forms of production, technology parks, clusters.

Постановка проблеми. Однією з найбільш ефективних форм науково-виробничого співробітництва, місцем концентрації венчурного капіталу, а також висококваліфікованих кадрів з конкретно прикладними навичками і досвідом впровадження інновацій, одним із найбільш наукомістких елементів інноваційної інфраструктури виступають технологічні парки. Проте до цієї групи технологічних просторових форм виробництва варто додати також індустріальні парки, лабораторії (як окремі науково-технічні комплекси) й технополіси. Прикордонний характер окремих територій в умовах налагодження міждержавної співпраці в економічній, соціальній, екологічній сферах формує нові можливості для локалізованих на таких територіях нових технологічних просторових форм виробництва. Вивчення цих можливостей і їх активне використання в національному господарстві вимагає першою чергою окреслення переліку таких структур в українському прикордонні та їхніх функцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченням особливостей формування та функціонування технопаркових структур, дослідженням механізмів функціонування техніко-впроваджувальних зон та передумов їх появи, закономірностей становлення технополісової моделі інноваційного розвитку економіки займалися такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як А. Андерсон, В. Андріанов, М. Гончаренко, Д. Грінберг, А. Гуржій, І. Дальтон, Г. Данько, К. Камер, О. Мазур, М. Морітані, Р. Нельсон, З. Окрут, Б. Патон, І. Прангішвілі, І. Рудакова, Х. Санман, І. Степановська, В. Уваров, А. Філіпенко, Й. Фумікацу, П. Хеммонд, Дж. Шейнслок, Є. Штандт та інші. В той же час вивченням прикордонної специфіки ведення економічної діяльності займалися такі науковці, як Г. Балабанов, В. Будкін, С. Дорогунцов, О. Жулканич, О. Кірюхін, Н. Луцишин, П. Міцкевич, С. Федонюк, Л. Хомич та інші. Однак діагностиці сучасного стану технологічних просторових структур на прикордонних територіях у науковій літературі приділено недостатньо уваги. Це обумовило вибір нами даного напрямку дослідження.

Мета статті – дослідження організаційної і морфологічної структури новітніх технологічних просторових форм виробництва в прикордонні та аналіз їх функцій в економічному середовищі прикордонних територій.

Виклад основного матеріалу. На даний час в українському транскордонному просторі локалізована 21 нова форма організації виробництва, в тому числі п'ятнадцять організаційних просторових форм (тобто кластерів і кластерних ініціатив у стадії активної реалізації) і шість технологічних просторових виробничих форм (технопарків, технополісів, промислових зон). У даному дослідженні нас цікавлять тільки технологічні структури, перелік та особливості формування основних з них наводяться в таблиці. Як видно з таблиці, більшість з них – енергетичного спрямування (причому представлені як ядерними технологіями, так і відновлювальними джерелами енергії) і лише одна структура спеціалізується на координації логістичних потоків. Крім того, два з них знаходяться на кордоні з РФ, один – із Білоруссю і ще один – з Угорщиною. Науковий підхід, висока технологічність і значна наукоємність операційної діяльності структур подібного роду вимагають відповідно значних інвестицій, висококваліфікованих кадрів. Це зумовило значне перевищення кількості організаційних просторових форм організації виробництва над технологічними.

У той же час потрібно подивитися на новітні просторові форми виробництва, розташовані на прикордонних територіях України, через призму процесів впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в різні галузі національної економіки. Варто зауважити, що інноваційного характеру таких структур, який постійно декларується ними, на сьогодні явно недостатньо, тому що інноваційний розвиток повинен базуватися першою чергою на інтрузії спеціалізованих ІКТ.

З іншого боку, модель «розумної економіки», яка, на нашу думку, є однією з найбільш перспективних і здатних до імплементації в нашій державі, у світі довгий час еволюціонувала. Від широкого використання свого часу терміналів і мейнфреймів вона поступово трансформувалася в таку, що включала три елементи: клієнта-сервера, персональний комп'ютер та мережу Інтернет з модифікаціями. На сьогодні у розвинених країнах світу це масштабні ІТ-сфери, такі як соцмережі, «хмарні» обчислення, мобільні пристрої з додатками, мобільний бродбанд та так звана Big Data – аналітика, які пов'язують, своєю чергою, різноманітні сфери суспільного життя, включаючи науку, культуру, освіту, державне урядування, транспорт, зв'язок, оптову і роздрібну торгівлю тощо. Зрозуміло, щоб інтенсифікувати взаємозв'язки всередині цих сфер, необхідний процес постійного удосконалення ІКТ. Розвиток технологічних структур відповідного спрямування повинен концентруватися великою мірою на групах сучасних ІКТ, а саме на веб-технологіях II (блогосфера, соціальні інтернет-браузери, сховища персональних даних користувачів) і III (клауд-технології, віртуальні технології Second Life, різні геосервіси, застосування смарт-технологій, технологій RSS (тобто шляхом використання користувачем XML-файлів для перегляду вмісту інтернет-сайтів без потреби входження на них) та Push (особливо інтернет-банкінг) тощо) покоління.

Адже інтернет-технології I покоління (е-пошта, чати, форуми, відеоконференції, інтернет-платформи) не є рідкістю в суспільстві, і їхнє використання не є інноваційним і на даний час не є проривною технологією, виходячи з українських реалій. У той же час важливо пов'язати такими ІКТ-каналами ці техноструктури з мережею сервісних центрів підтримки ІКТ, а також елементами системи впровадження ІКТ у національне господарство, тобто технопарками, інноваційними та ІТ-кластерами, які розташовані вглибині території України, тобто нетранскордонної інноваційної інфраструктури. Зауважимо, що лише за рахунок чіткої злагодженої взаємодії і ефективного функціонування всіх вище перелічених елементів, можна говорити про формування макроекономічної моделі інформатизації української економіки, яка б відповідала сучасним зразкам у розвинутих країнах світу. Окрім того, варто також говорити про можливість інтеграції окремих видів економічної діяльності з функціонуванням ІКТ-систем саме в рамках транскордонних технологічних структур. Мова йде про аутсорсинг, коучинг, краудфандинг тощо.

Зрозуміло, що умови недосконалої конкуренції, що виступають на сьогодні значним гальмом розвитку ІКТ-сфери в Україні, вимагають від держави відповідного контролю, як митного, так і юридичного. Тому доречно було б формувати також при таких структурах юридично-консультаційні центри, які мають досвід роботи з порушенням авторських прав у сфері використання цифрового контенту.

Характеристика нових технологічних просторових форм виробництва в українському прикордонні *

Назва транс-кордонного інноваційного об'єкта	Рік утворення	Засновники, учасники, склад, розмір	Спеціалізація	Фінансування	Ініціатива і мета створення	Місцезнаходження центрального офісу
Українсько-російський технопарк «Слобожанщина»	2011	ХНУ ім. В. Каразіна, Науковий парк «ФЕД», ХНУР, Белгородський державний національний дослідницький університет, венчурний фонд «Слобожанські інновації», виставка інноваційних розробок «Енергія зростання», фонд сід-інвестицій «Бізнес-старт», Міжнародний центр трансферу технологій «Інтегро», Центр патентних досліджень і бенчмаркінгу, лабораторії, бізнес-інкубатори, рекрутингове агентство	4 Ядерні технології в енергетиці і охороні здоров'я, енергозбереження і нові технології виробництва енергії, авіабудування, інноваційна мехатроніка, нові матеріали і нанотехнології, приладобудування, біотехнології, біомедицина, фармація, інновації в АПК	5 Фінансування з обласних бюджетів Харківської та Белгородської областей на паритетних умовах, інвестиції приватних підприємств	6 За ініціативою місцевої обласної адміністрації і підтримкою президентів України і РФ для збереження і розвитку існуючого науково-освітнього потенціалу м. Харкова, який нараховує 300 тис. студентів	7 Харків
Транскордонний українсько-угорський індустріальний парк з елементами логістики «Берег-Карпати»	2013	Закарпатська обласна рада, Закарпатське агентство з інвестицій, інновацій та розвитку, Zapho and Vicinity Development Limited Company	Міжнародна промислова, економічно-торгова, транспортно-логістична зона зі складськими територіями	У 2010-2012 роках – під час першої стадії створення індустріального парку «Закарпатське інвестиційне агентство» разом з партнерами займалися розвитком ділянки у 16 га, за рахунок коштів Європейської Комісії, в подальшому передбачено використання коштів інвесторів	Проект просувався безпосередньо через координацію Закарпатської обласної ради та зацікавлених інвесторів	Закарпатська область, Берегівський район, село Дийда
Транскордонний українсько-білоруський технопарк «Інноваційні технології ЗОО» в рамках євро регіону «Дніпро»	2007	60 підприємств-резидентів, Агентство регіонального розвитку «Вектор» м. Чернігів; ВАТ «Жовтневий Молот» м. Чернігів; ЗАТ «Гомельське регіональне агентство економічного розвитку» м. Гомель; органи влади, наукової організації, науково-дослідні інститути і вищі навчальні заклади, суб'єкти господарювання та інші зацікавлені організації Чернігівської й Гомельської області	Розвиток венчурної й інвестиційної діяльності, сприяння енергетичній безпеці й розвитку альтернативних джерел енергії	Кошти засновників Технопарку; кошти від власної діяльності Технопарку; гранти фондів і міжнародних програм; кошти венчурних компаній і фондів; державне фінансування; інші джерела	Один з найбільш успішних операційних проектів євро регіону «Дніпро», націлений на відродження і модернізацію окремих промзон м. Чернігова	Чернігів
Технополіс «П'ятихатки»	2013	Основна промислова зона мікрорайону – підприємство ХФТІ («Харківський фізико-технічний інститут»). Крім того, у функціонуванні технополісу беруть участь заводи «ФЕД», «Хартрон» та «Комунар». Координатори проекту: Харківська ОДА, Державне агентство інвестицій і управління нацпроектми України	Ядерні технології в енергетиці і медицині, енергозбереження, новітні технології АПК, біотехнології, фармація, ІКТ, приладобудування	Кошти ХОДА та інвесторів становили статутний фонд технополісу обсягом 80 млн. грн.	Спроба активізувати трансформацію Харківського академістечка фізиків у повноцінний, законодавчо оформлений технополіс, визначений на рівні держави, була здійснена з включенням проекту його формування до нацпроектів «Місто майбутнього». Однак розпорядженням голови Харківської ОДА №53 [5] від 02.02.2015 Координаційну раду з реалізації субпроектів «Технополіс «П'ятихатки» розпущено	Харків

* Складено автором.

Висновки

Аналізування організаційної, морфологічної структури та функцій нових технологічних просторових форм виробництва у прикордонні засвідчило, що таких структур в українському прикордонні налічується лише шість, причому на півдні країни вони взагалі відсутні. Це зумовлено недостатньою увагою регіональних органів влади до цієї проблеми, а також пасивністю бізнес-суб'єктів та громадських організацій транскордонного спрямування. На наш погляд, формування мережі новітніх прикордонних технологічних просторових виробничих форм в якості ІКТ-хабів та центрів трансферу спеціалізованих ІКТ стане значним кроком до побудови моделі «розумної економіки» в Україні. Крім того, в перспективі передбачається в такому разі закріплення їх ролі як продуцентів доданої вартості ІКТ-продукції. Це все сприяло б формуванню потужних модерних смарт-центрів в транскордонному просторі, здатних постійно і раціонально насичувати національно-господарський механізм ІКТ-технологіями, а також їх вдосконалювати, модифікувати і адаптувати для потреб української економіки. Серед технологічних просторових форм виробництва яскравим прикладом успішної побудови інтеграційної системи науки, освіти та виробництва, здатної ефективно впроваджувати ІКТ-технології у вітчизняних умовах, постає харківський технополіс

«П'ятихатки». Досвід його формування довів значні можливості розвитку новітніх технологічних просторових форм виробництва на прикордонних територіях України.

Список використаних джерел

1. Гоблик В.В. Спільні транскордонні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект / В.В. Гоблик. – Монографія / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2012. – 305 с.
2. Овчарук В.В. Конкуренентоспроможність регіону в умовах кластеризації національної економіки: сутність та інструментарій оцінювання: монографія / В.В. Овчарук, О.О. Маслак, К.О. Дорошевич. – Львів: Ліга-Прес, 2014. – 196 с.
3. Офіційний веб-сайт індустріального парку з елементами логістики «Берег-Карпати» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bereg-karpaty.com/>
4. Офіційний веб-сайт технопарку «Слобожанщина» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr-rus-technopark.com/>
5. Офіційний веб-сайт Харківської обласної державної адміністрації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/uk/>
6. Офіційний сайт Держприкордонслужби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://dpsu.gov.ua/ua/static_page/50.htm
7. Шульц С.Л. Економічний простір України: формування, структурування та управління / С.Л. Шульц. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 390 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

УДК 366:1

М.І. МАНИЛІЧ,
к.е.н., доцент, президент ПВНЗ «Буковинський університет»,
О.І. КУШЛАК,
здобувач, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Регіональна політика в умовах бюджетної децентралізації

Досліджено особливості реалізації та спрямованості процесів децентралізації, що відбуваються в Україні в умовах реформування державної регіональної політики, визначення специфіки та потенціалу їх впливу на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні, а також ролі бюджетної децентралізації у формуванні економічних стимулів до саморозвитку територіальних громад в Україні.

Ключові слова: регіональна політика, бюджетна децентралізація; децентралізація, міжбюджетні відносини, євроінтеграційні процеси, територіальні громади; реформування, місцеве самоврядування; економічне зростання; економічні стимули; реформа територіальної організації влади; державна регіональна політика.

М.І. МАНИЛІЧ,
к.э.н., доцент, президент ПВНЗ «Буковинский университет»,
А.И. КУШЛАК,
соискатель, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Региональная политика в условиях бюджетной децентрализации

Исследованы особенности реализации и направленности процессов децентрализации, происходящих в Украине в условиях реформирования государственной региональной политики, определения специфика и потенциала их влияния на стимулирование экономического роста территориальных общин в Украине, а также роли бюджетной децентрализации в формировании экономических стимулов к саморазвитию территориальных общин в Украине.

Ключевые слова: региональная политика, бюджетная децентрализация; децентрализация, межбюджетные отношения, евроинтеграционные процессы, территориальные общины; реформирование, местное самоуправление; экономический рост; экономические стимулы; реформа территориальной организации власти; государственная региональная политика.

М. MANYLICH,
Ph.D, associate professor, president PVNZ «Bukovina University»,
O. KUSHLAK,
applicant, NDEI Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, m. Kyiv

Regional policy under fiscal decentralization

The features of the implementation and direction of decentralization processes taking place in Ukraine in terms of reforming the state regional policy, the definition of the specificity and potential of their impact on stimulating economic growth of

local communities in Ukraine and the role of fiscal decentralization in shaping economic incentives to self-development of communities in Ukraine.

Keywords: regional policy, fiscal decentralization; decentralization, intergovernmental relations, European integration, local communities; reform of local government; economic growth; economic incentives; reform of the territorial organization of power; state regional policy.

Постановка проблеми. Головною ознакою демократичності суспільства є відповідальність державних та місцевих органів влади за забезпечення соціально-економічного розвитку, зокрема регіонального.

Бюджетна децентралізація, регіональна політика та місцеве самоврядування в Україні тісно пов'язані з удосконаленням самого механізму взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування, координації їхньої діяльності та посилення відповідальності у процесі реалізації ними їхніх завдань та функцій, а також пошуком ефективних шляхів для вирішення питань суспільного значення.

Управління розвитком регіонів як механізм державної регіональної політики передбачає залучення і активізацію всіх механізмів, що здатні привести регіональну економіку до стану стабільного розвитку та економічного зростання і сприяти розширенню демократичних процесів на місцях. Бюджетна децентралізація, як одна зі складових процесу управління, здатна не тільки зберегти свій статус каналу перерозподілу коштів від бюджетів одного рівня до іншого, а й набути ознак регулюючого механізму, що може реально впливати на регіональний розвиток, тобто: формувати фінансову самодостатність територіальних громад, оптимізувати процеси перерозподілу бюджетних ресурсів між територіями, активізувати місцевий економічний розвиток, забезпечувати населення територіальних громад суспільними послугами на законодавчо визначеному рівні, вирішувати соціальні проблеми.

Ситуація, що склалася на сьогодні в економічному та соціальному розвитку України, свідчить про те, що без децентралізації функцій у розвитку економіки не можна забезпечити налагодження взаємозв'язків адміністративно-територіальних інтересів із загальнодержавними. Для України характерною є надмірна централізація фінансових ресурсів, що призводить до неефективного управління бюджетною системою.

Проблемою становлення ефективного децентралізованого управління бюджетними ресурсами нашої держави є наявність багатьох перешкод, основні з них – це: відсутність чіткого законодавчого розмежування повноважень між центральною владою і місцевим самоврядуванням, а також дублювання ними деяких функцій, наявність у місцевій владі повноважень, які є не забезпеченими фінансовими ресурсами, відсутність механізму, який би дозволив захистити інтереси регіонів у процесі розподілу та перерозподілу ВВП.

Реалізація бюджетної політики, що ґрунтується на принципі децентралізації, може стати запорукою успішного соціально-економічного розвитку регіонів. Без врахування власних економічних і соціальних потреб адміністративно-територіального утворення неможливий міжрегіональний обмін як фінансовими, так і матеріально-технічними ресурсами. На сьогодні чітко не визначена компетенція ні області, ні району тощо, а це своєю чергою не забезпечує реальне самоврядування на всіх рівнях ієрархічної системи управління господарством держави. Все вище перелічене, своєю чергою,

потребує досить ефективної регіональної політики, спрямованої на проведення децентралізації влади. Серйозні завдання та виклики перед Українською державою постають у цій сфері як у контексті сучасної конституційної реформи, так і євроінтеграційних процесів зокрема, важливим суб'єктом яких поступово стає Україна.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Децентралізація є невід'ємною складовою державної регіональної політики в Україні. Стан та системні проблеми формування й впровадження регіональної політики в Україні періодично висвітлюються у працях провідних українських вчених. Так, питання основних фундаментальних засад та стратегічних перспектив щодо реформування національної регіональної політики розглянула С.Л. Шулць [11]. Питання, що стосуються децентралізованого управління бюджетною системою на сучасному етапі, досліджує значна кількість як вітчизняних, так зарубіжних вчених. Зокрема, О.В. Голинська та А.Г. Ахламов досліджували проблеми реалізації бюджетної політики на регіональному рівні [1]; Т.В. Сало та С.М. Фролов провели цілий ряд досліджень, пов'язаних із вивченням рівня, особливостей та динаміки децентралізації фінансової системи [10]. Дослідженням цієї проблеми також займалися такі вчені, як В.А. Лебедев, Д.П. Боголепов, В. Оутс, В.Л. Андрущенко, О.П. Кириленко, О.С. Дрезденська, Ч. Тібо, Р. Масгрейв, Л.І. Якобсон, О.О. Сунцова, Д.В. Полозенко, Ю.А. Глущенко.

У своїх роботах українські вчені М.П. Бутко, О.Д. Хомик [2], С.М. Писаренко [7] та інші традиційно акцентували увагу на необхідності узгодження стратегічних пріоритетів державної регіональної політики в Україні із євроінтеграційним вектором суспільного розвитку, наголошували на формуванні засад нової регіональної політики на основі парадигми, що органічно поєднує у собі принципи субсидіарності та децентралізації територіальної організації влади. Ці принципи, як зазначає С.Т. Пухир, мають бути закріплені в інститутах права (законах, нормативно-правових актах), а також у вигляді організаційно-інституційних засад удосконалення чинної політики регіонального розвитку. Регіональну політику, як вірно зазначають українські вчені, слід розглядати як системне багатоієрархічне явище, невід'ємною складовою якого є регіональна структурна політика, що реалізується на місцевому, обласному та загальнонаціональному рівні. Для здійснення ефективних структурних трансформаційних процесів на рівні регіональної економіки необхідно впровадити механізми децентралізації, надати на місцевий рівень більше свобод та повноважень щодо залучення інвестицій, використання наявних на місцевому рівні ресурсів розвитку (у тому числі природних, фінансових, людських) та задіяння людського капіталу.

Особливості формування інституційного середовища (складовими якого є процеси децентралізації), сприятливого для розробки та впровадження регіональної структурної політики, дослідили у своїх працях О.М. Луцків та М.В. Максимчук [5]. Інституційні зв'язки між стратегічними цілями

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

державної структурної політики, спрямованістю структурних реформ та регіональною структурною політикою в Україні висвітлювали Н.М. Попадинець [8], Я.В. Притула та Н.В. Кузенко [9]. Перехід до нової регіональної політики в Україні передбачає реформування механізмів та інструментів її розробки та впровадження. Зокрема, на зміну домінуючим механізмам централізованого управління та планування регіонального розвитку, як зазначає М.А. Козоріз [3], мають прийти нові механізми стратегічного планування, децентралізація, реформа місцевого самоврядування, державно-приватне партнерство тощо. Саме такі інструменти та механізми, як свідчить практика господарювання розвинутих країн світу, у тому числі країн ЄС, відповідають вимогам ринкового господарювання та є універсальними для ведення господарювання на місцевому, регіональному рівні.

Проте недостатньо висвітленими в літературі залишається ще ряд питань, а саме: визначення ступеня фінансової децентралізації в країні, взаємозв'язок дохідної та видаткової баз місцевих бюджетів з рівнем соціально-економічного розвитку регіону, виявлення практичних напрямів впровадження децентралізованого управління бюджетною системою та перешкод на шляху його встановлення.

Метою статті є дослідження особливостей реалізації та спрямованості процесів децентралізації, що відбуваються в Україні в умовах реформування державної регіональної політики, визначення специфіки та потенціалу їх впливу на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні, а також ролі бюджетної децентралізації у формуванні економічних стимулів до саморозвитку територіальних громад в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальною проблемою реформування регіональної політики та децентралізації влади на сучасному етапі в Україні є відсутність чіткої доктринальної основи місцевого самоврядування, невизначеність його політико-правової природи та перспективних напрямів розвитку. Саме це не дає можливостей упродовж досить тривалого періоду часу належно окреслити напрями системно-структурної організації місцевого самоврядування, чітко виокремити його основні функції та компетенцію, вибудувати ефективний механізм взаємодії та контролю між органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Проблему ефективного функціонування публічної влади та управління в Україні неможливо розв'язати без докорінного реформування конституційно-правового статусу та засад діяльності місцевого самоврядування. Адже саме на конституційному рівні закріплюється принцип визнання та гарантування місцевого самоврядування, зафіксовані базові засади його організації та функціонування, тобто, по суті, встановлено параметри національної муніципальної моделі та перспективні напрями регіональної політики.

На сьогодні запровадження нової моделі міжбюджетних відносин в умовах децентралізації фінансового управління та впровадження окремих елементів бюджетного федералізму орієнтовано на зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування шляхом уточнення видаткових повноважень місцевих та державних органів влади в соціально-економічному розвитку.

Першочерговим завданням для України сьогодні є зростання доходів місцевих бюджетів за рахунок децентраліза-

ції системи управління державними фінансами. Саме тому важливо оцінити стан децентралізації бюджетної системи України, визначити пріоритетні напрямки її проведення та виявити фактори, що уповільнюють процес децентралізації.

Бюджетна система України включає державний бюджет, бюджет тимчасово окупованої АРК та 12 087 місцевих бюджетів різних рівнів. До місцевих бюджетів належать обласні, міські, районні, районів у містах, селищні і сільські. Рівень децентралізації в Україні доцільно оцінити на основі показників фінансової децентралізації: показника фінансової децентралізації доходів, витрат та узагальнюючого показника фінансової децентралізації [4].

У передмові «Наукові основи подальшого вдосконалення та розвитку концептуальних положень оновленого Бюджетного кодексу України» науково-практичного коментарю до Бюджетного кодексу України (друга редакція, 2011 рік – [6]) обґрунтовані рекомендації та пропозиції щодо впровадження бюджетної децентралізації в Україні на основі оптимізації принципів бюджетного централізму та бюджетного федералізму.

Головною метою Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка була схвалена розпорядженням Кабінетом Міністрів України від 1 квітня 2014 року №333-р, є визначення конкретних напрямів, дієвих механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Децентралізоване управління бюджетною системою характерне для значної кількості розвинених країн. Децентралізація передбачає надання органам місцевого самоврядування права вирішувати низку завдань місцевого рівня та забезпечення їх ресурсами, необхідними для фінансування цих процесів. Оптимальний розподіл повноважень між центральною владою та місцевим самоврядуванням є невід'ємною умовою ефективного функціонування фінансової системи в цілому.

Адміністративно-територіальна реформа в Україні на сучасному етапі ставить нові завдання у цій сфері для реалізації потенціалу окремих регіонів, умов їх стійкого розвитку на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади. Тому чітке розуміння децентралізації має теоретичне і прикладне значення, адже дозволить належно вивчити теоретичні засади та відповідний практичний досвід цього процесу, визначити напрями та перспективи його реалізації в умовах української дійсності.

Децентралізація у загальному вигляді – це спосіб територіальної організації влади, при якому держава передає право на прийняття рішень з визначених питань або у визначеній сфері структурам локального чи регіонального рівня, що не входять у систему виконавчої влади і є відносно незалежними від неї. Під децентралізацією часто розуміється перерозподіл владних повноважень та обсягів компетенції між центральним та місцевими рівнями організації публічної влади із зміщенням акценту на місцевий рівень в частині здійснення

заздалегідь окреслених і гарантованих державою функцій. Її визначають як один з ключових принципів розвитку демократії в державах Європейського Союзу і Ради Європи, основою їх регіональної політики.

Закріплення за органами місцевого самоврядування повноважень здійснюється за принципом «завдання, які можна успішно виконувати на найнижчому рівні управління (наприклад, на рівні муніципалітетів), повинні здійснюватися саме там, тоді як завдання, що є поза межами невеликого муніципалітету, мають відповідати регіональні органи управління».

Відповідно до положень схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (від 01.04.2014, №333-р), визначено основні напрями децентралізації влади в Україні, нову роль громади, району, регіону; унормовано шляхи підвищення дієвості, ефективності та відповідальності місцевого самоврядування в системі регіонального розвитку та ін. (далі – Концепція). Концепцією передбачено найбільшу кількість повноважень передати на найближчий до людини рівень – на рівень громади, що віднині має забезпечувати розвиток дошкільної та шкільної освіти; надавати первинну медичну та швидку допомогу; сприяти реформуванню та утриманню комунального господарства; гарантувати охорону правопорядку на місцевому рівні; забезпечити утримання пожежної охорони; забезпечувати соціальний захист населення громади тощо. На рівень району передбачено передати повноваження, пов'язані з розвитком спеціалізованої шкільної освіти; забезпечити надання послуг вторинного рівня медичного забезпечення; повноваження щодо утримання транспортної інфраструктури районного значення та функції управління об'єктами спільної комунальної власності на районному рівні та ін. На рівень регіону передбачено передати низку повноважень, пов'язаних із утриманням об'єктів спільної власності територіальних громад регіону; розбудовою та утриманням дорожньо-транспортної інфраструктури регіонального значення; наданням послуг третинного рівня медичного забезпечення (спеціалізованої охорони здоров'я – онкологічні центри, кардіологічні центри, перинатальні центри); наданням послуг спеціалізованої середньої освіти (закладів професійно-технічної освіти). Поряд з цим, за регіоном закріплюються повноваження здійснювати стратегічне планування регіонального розвитку (у тому числі йдеться про розробку стратегій регіонального розвитку на період до 2020 року); забезпечити розвиток культури, спорту та туризму, здійснювати роботи, пов'язані із захистом навколишнього природного середовища, дотриманням принципів сталого регіонального розвитку.

Відповідно до положень концепції у руслі децентралізації передбачено ліквідувати обласні та районні державні адміністрації, а управлінські функції та повноваження ліквідованих ОДА та райдержадміністрацій мають перейти до виконавчих комітетів місцевих рад областей та районів. Державний контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування має здійснювати запроваджений в процесі децентралізації інститут префектур (представники Президента в регіонах – префекти призначатимуться Президентом), префектури (адміністрації) мають виконувати функцію державного нагляду за діяльністю місцевої влади, виступати гарантами дотримання Конституції України, забезпечувати контроль за за-

конкретно рішень органів місцевого самоврядування, контроль за дотриманням законності, дотримання норм та стандартів надання публічних послуг населенню та юридичним особам, здійснювати координацію діяльності територіальних органів виконавчої влади; забезпечувати координацію роботи місцевих підрозділів центральних органів влади, таких як МВС та СБУ, та координацію всіх базових питань щодо забезпечення національної безпеки на місцевому, регіональному рівні.

Висновки

В Україні розпочато бюджетну децентралізацію шляхом перерозподілу джерел та обсягів формування фінансових ресурсів на національному, регіональному (24 адміністративні області, АР Крим, м. Київ і м. Севастополь) та місцевому (районному та базовому – громади) рівнях.

Державна регіональна політика, використання фінансових інструментів державного впливу на регіональний розвиток мають опиратися на чітко розроблені процедури визначення депресивних регіонів, які в свою чергу потребують належної державної підтримки на основі системи критеріїв, що якнайповніше описують відповідні проблеми та «вузькі місця» соціально-економічного розвитку територій. Такі процедури мають базуватися не лише на державній фінансовій підтримці депресивних регіонів, але й враховувати власні зусилля як органів місцевого, так і регіонального самоврядування, а також стимулювати останні до активізації впливу на розвиток підвладних їм територій.

Процес децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування передбачає створення ефективної системи державного управління регіональним розвитком, спроможної забезпечити для населення кожної громади якісні та доступні публічні послуги. Першою чергою це має стосуватися сфери охорони здоров'я та освіти населення, адміністративних послуг тощо, гарантувати безпеку життєдіяльності людини незалежно від місця її проживання. Децентралізація передбачає надання місцевим органам влади максимальної кількості повноважень на засадах субсидіарності, достатнього рівня їх забезпечення фінансовими ресурсами, що стане міцним підґрунтям для стабільного, зокрема економічного, розвитку на місцях, сприятиме зростанню відповідальності органів місцевого самоврядування за виконання взятих на себе зобов'язань щодо розвитку громади та дотримання законності. Децентралізація – це єдиний шлях побудови сильної, унітарної, демократичної, європейської України.

Слід зазначити, що бюджетна децентралізація є невід'ємною складовою процесів стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні. Її роль полягає у створенні дієвих стимулів щодо зацікавленості громад та органів місцевого самоврядування у тому, щоб залучити на місця, зокрема в регіони, інвесторів, сприяти розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу та самозайнятості населення. Адже чим більше на певній території буде бізнес-структур, тим більше надходжень отримають відповідні місцеві бюджети, і тим більше коштів громада зможе витратити на власний благоустрій, на вирішення нагальних питань місцевого розвитку.

Таким чином, сучасний стан децентралізації бюджетної системи України свідчить про неефективну її організацію. А саме слід зауважити, що значна частина доходів місцевих бюдже-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

тів припадає на міжбюджетні трансферти, при цьому місцеве самоврядування немає достатнього обсягу закріплених доходів для виконання покладених на них функцій та зобов'язань; частина власних і делегованих повноважень місцевих органів влади не забезпечена фінансовими ресурсами; місцеві громади не володіють достатніми повноваженнями для вирішення значущих проблем місцевого рівня. У зв'язку з цим не в повній мірі задовольняються політико-правові інтереси громадян та нерационально функціонує фінансова система держави.

Органи місцевого самоврядування в Україні мають стати реальними господарями території, які володіють повноваженнями та відповідними матеріально-фінансовими ресурсами для самостійного вирішення питань місцевого значення та виконання делегованих функцій держави, сприяють соціально-економічній стабілізації і розвитку територій.

Оновлена модель бюджетного устрою України повинна базуватись на принципах децентралізації, партнерства, програмування та субсидіарності спільних для всього європейського демократичного простору. Самостійність місцевих бюджетів повинна бути забезпечена достатньою кількістю закріплених за ними фінансових ресурсів та ширшим колом повноважень щодо вирішення важливих питань місцевого значення.

Отже, бюджетна децентралізація має як низку переваг, так і певні недоліки. Для подальшого успішного реформування системи бюджетної децентралізації та міжбюджетних відносин в Україні, доцільно використати досвід провідних європейських країн, врахувавши при цьому особливості, потенціал та інтереси конкретних регіонів держави, а це в свою чергу потребує проведення досить ефективної регіональної політики.

Список використаних джерел

1. Ахламов А.Г. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогновної невизначеності: регіональний рівень: [наук.-метод. розробка] / А.Г. Ахламов, О.В. Голинська. – К.: НАДУ, 2010. – 44 с.

2. Бутко М.П. Методологічні засади формування сучасної парадигми політики регіонального розвитку / М.П. Бутко, О.Д. Хомик // Регіональна економіка. – 2014. – №2. – С. 7–16.

3. Козоріз М.А. Напрями модернізації механізмів реалізації державної політики регіонального розвитку в Україні / М.А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – №2. – С. 52–61.

4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

5. Луцків О.М. Інституційне середовище регіональної структурної політики / О.М. Луцків, М.В. Максимчук // Регіональна економіка. – 2014. – №3. – С. 37–47.

6. Передмова: Наукові основи подальшого розвитку та вдосконалення концептуальних положень оновленого Бюджетного кодексу України / Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / [наук. редакція В.Ф. Столярова]. – [2-е вид., доп. та перероб.] – К.: ДННУ АФУ; УДУФМТ, 2011. – 560 с.

7. Писаренко С.М. Євроінтеграційні основи трансформації регіональної політики України / С.М. Писаренко // Регіональна економіка. – 2014. – №3. – С. 56–65.

8. Попадинець Н.М. Стратегічні цілі державної структурної політики України / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2014. – №1. – С. 175–183.

9. Притула Я.В. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Я.В. Притула, Н.В. Кузенко // Регіональна економіка. – 2013. – №1. – С. 7–16.

10. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 4 – С. 324–330.

11. Шульц С.Л. Регіональна політика в Україні: еволюційні засади та стратегічні перспективи / С.Л. Шульц // Регіональна економіка. – 2014. – №3. – С. 26–36.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.А. ДОРОНІНА,
д.е.н., професор, Донецький національний університет (Вінниця)

Формування парадигми сучасної кадрової політики як підґрунтя соціально-економічного зростання

У статті запропоновано парадигму формування багаторівневої кадрової політики на засадах гідної праці, що ґрунтується на основних положеннях концепції гідної праці, яка обумовлює характерні риси кадрової політики (соціальна відповідальність, антикризовий характер, розвинутість соціального діалогу, продуктивна зайнятість, повага й захищеність прав трудящих, соціально-економічна безпечність праці). Розроблена парадигма передбачає використання специфічних кадрових інструментів та створює передумови переходу економіки країни до якісно нового рівня – країни з інноваційною економікою соціальної спрямованості.

Ключові слова: кадрова політика, багаторівнева кадрова політика, гідна праця, парадигма, HR-інструменти, капіталізація людського потенціалу.

О.А. ДОРОНІНА,
д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет (Винница)

Формирование парадигмы современной кадровой политики как основы социально-экономического роста

В статье предложена парадигма формирования многоуровневой кадровой политики на принципах достойного труда, которая основывается на основных положениях концепции достойного труда, что обуславливает характерные черты кадровой политики (социальная ответственность, антикризисный характер, развитость социального диалога, производительная занятость, уважение и защищенность прав трудящихся, социально-экономическая безопасность труда). Разработанная парадигма предусматривает использование специфических кадровых инструментов и создает предпосылки перехода экономики страны к качественно новому уровню – страны с инновационной экономикой социальной направленности.

Ключевые слова: кадровая политика, многоуровневая кадровая политика, достойный труд, парадигма, HR-инструменты, капитализация человеческого потенциала.

О. DORONINA,
Dr. of economic sciences, professor, Donetsk National University (Vinnitsa)

Formation of modern personnel policy paradigm as bases of social and economic growth

In article the paradigm of multilevel personnel policy formation on the principles of decent work is offered. It is based on basic provisions of the concept of decent work that causes characteristic features of personnel policy (social responsibility, anti-crisis character, development of social dialogue, productive employment, security of the rights of workers, social and economic safety of work). The developed paradigm provides use of specific personnel instruments and creates prerequisites of transition of national economy to qualitatively new level – the countries with innovative economy of a social orientation.

Keywords: personnel policy, multilevel personnel policy, decent work, paradigm, HR instruments, capitalization of human potential

Постановка проблеми. Поширення економіки знань та відповідне зростання ролі людських ресурсів у забезпеченні суспільного прогресу визначають кадрову політику одним з основних інструментів соціально–економічного зростання. При цьому останніми роками на фоні негативних наслідків глобальної економічної кризи, Міжнародна організація праці активно впроваджує концепцію гідної праці, яка розглядається як підґрунтя створення найкращих умов для економічного та соціального розвитку. Таким чином, нагальною є необхідність використання нових підходів щодо формування сучасної кадрової політики, що має ґрунтуватися на засадах гідної праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Кадрова політика є складним і багаторівневим поняттям, вона як компонент загальної політики держави та її суб'єктів привертає увагу значного кола науковців. Актуальні проблеми формування та реалізації кадрової політики висвітлено у працях В. Антонюк, С. Бандура, О. Грішнєвої, А. Кібанова, А. Колота, Т. Костишиної, Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Новікової, І. Петрової, В. Савченка В. Сулемова, Г. Щокіна та інших. У той же час сучасні виклики потребують орієнтації кадрової політики на принципи гідної праці та забезпечення її структурованості та послідовності на державному, регіональному та корпоративному рівнях. Це й обумовлює проблематику даного дослідження.

Метою статті є обґрунтування парадигми багаторівневої кадрової політики на засадах гідної праці.

Виклад основного матеріалу. За умов активного поширення євроінтеграційних процесів Україна не може залишатися осторонь програм діяльності міжнародних організацій, зокрема МОП, яка проводить активну політику, що заснована на гідній праці як визначальному чиннику оздоровлення економіки після світової економічної кризи. Гідна праця трактується як праця високої продуктивності та якості у сприятливих умовах, що надає кожному працівнику можливість повністю проявити свої здібності й майстерність.

Вивчення ознак гідної праці та механізмів її реалізації у країнах світу дозволяє визначити доцільність ґрунтування багаторівневої кадрової політики в Україні на засадах гідної праці, що базується на ймовірних перевагах забезпечення (поширення) останньої в країні (рис. 1).

Необхідно також забезпечити передумови для розширення сфери гідної праці в країні завдяки таким заходам як

створення сприятливих умов для ведення бізнесу, поліпшення інвестиційного клімату, розробка механізмів експертизи нормативних актів на їх відповідність стандартам гідної праці.

Проведене під час дослідження вивчення сутності багаторівневої кадрової політики та ідеології гідної праці дозволяє розробити парадигму формування багаторівневої кадрової політики, що базується на засадах гідної праці (рис. 2).

При цьому під багаторівневою кадровою політикою на засадах гідної праці будемо розуміти систему принципів, методів, правил і інструментів управління людськими ресурсами на державному, регіональному та виробничому рівнях, що спрямована на забезпечення інноваційного розвитку, макроекономічної стабільності, зростання якості життя населення через отримання чоловіками та жінками гідної і продуктивної праці в умовах свободи, справедливості, безпеки та людської гідності.

Методологічним підґрунтям цієї парадигми є основні положення концепції гідної праці, які спрямовані на забезпечення зайнятості працівників на таких робочих місцях, де б вони змогли отримати задоволеність, проявити у повній мірі свою майстерність, навички, зробити більший внесок до загального добробуту. Отже, гідна праця, її принципи та елементи мають посідати центральне місце при розробці багаторівневої кадрової політики, яка охоплює національний, регіональний та виробничий рівні.

Проте відповідного корегування потребує й основна мета кадрової політики. Вважаємо, що основною метою кадрової політики в Україні виходячи з базових положень Концепції гідної праці, проголошеної МОП, має бути кадрове забезпечення (поточне та перспективне) інноваційного розвитку, макроекономічної стабільності, зростання якості життя населення країни через отримання чоловіками та жінками гідної і продуктивної праці в умовах свободи, справедливості, безпеки та людської гідності. На цій основі мають бути відкориговані цілі регіональної та корпоративної кадрової політики.

Саме кадрова політика, побудована на засадах гідної праці, може бути конкурентоспроможною й ефективною в умовах глобалізації та трансформації економіки, сприяти соціально–економічному розвитку, а також запобігати кризовим явищам у сфері праці та (або) пом'якшувати їх наслідки. Однак орієнтація кадрової політики на принципи гідної праці, на нашу дум–



Рисунок 1. Переваги забезпечення гідної праці в системі багаторівневої кадрової політики

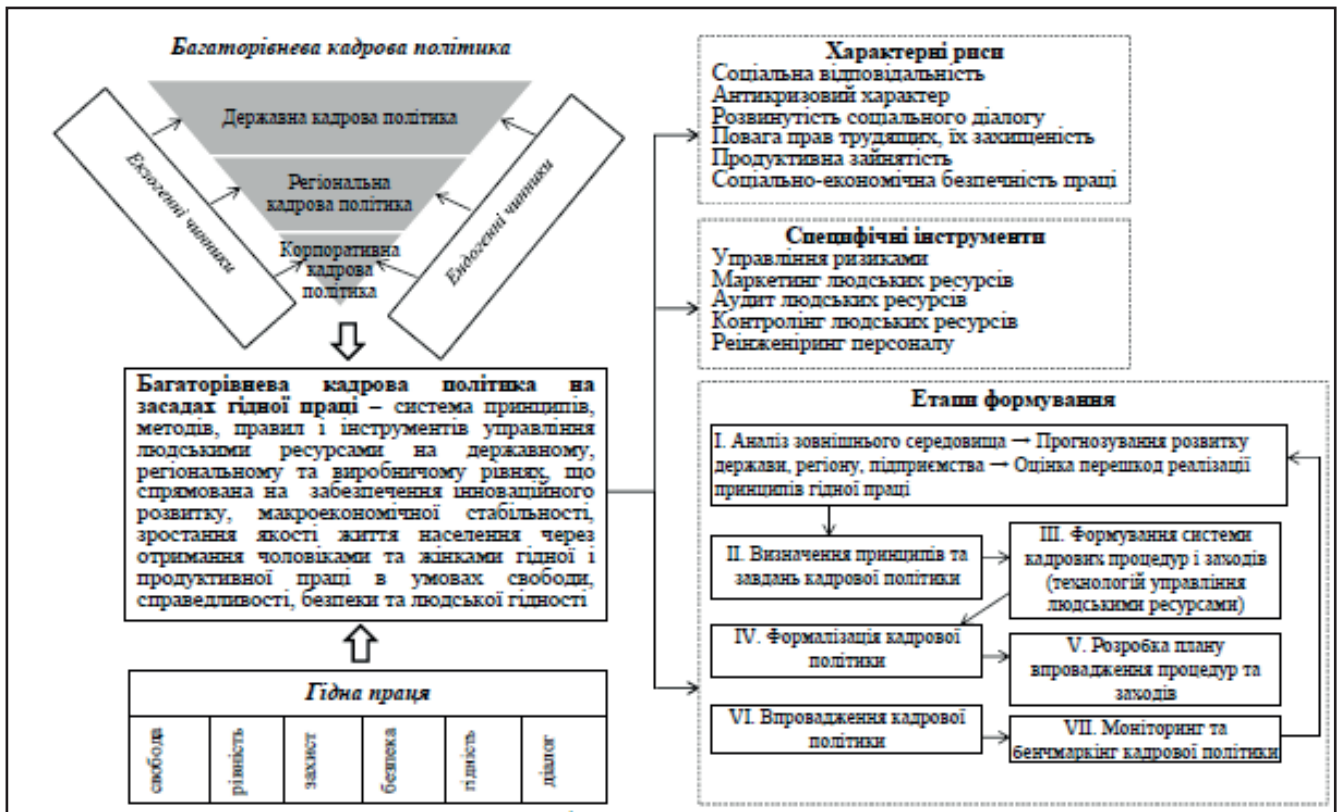


Рисунок 2. Парадигма формування багаторівневої кадрової політики на засадах гідної праці

ку, є можливою лише за умови соціальної відповідальності її суб'єктів, зокрема підприємців, що є роботодавцями.

Відносно запропонованої парадигми, соціальну відповідальність бізнесу доцільно розглядати як добросовісну ділову практику з метою досягнення найвищих результатів господарювання та високого рівня конкурентоспроможності, забезпечення соціальної злагоди та суспільного розвитку [1, с.165]. Саме така стратегія і тактика поведінки роботодавців дозволить забезпечити умови гідної праці в межах корпоративної кадрової політики та сприяти їх поширенню на регіональному та національному рівнях.

Запропонована парадигма передбачає активне використання в системі багаторівневої кадрової політики специфічних HR-інструментів:

1. Управління ризиками, яке поєднує процеси пов'язані з ідентифікацією та аналізом соціальних та кадрових ризиків, прийняттям рішень, що включають максимізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків ризикових подій у системі кадрової політики. Управління соціальними ризиками та ризиками діяльності персоналу має бути невід'ємним завданням сучасної кадрової політики, при цьому сама ж не ефективна кадрова політика може бути джерелом зазначених ризиків. Кадрові ризики можуть виникати також як результат прийнятого рішення щодо управління персоналом (людськими ресурсами) кожним з суб'єктів цього управління або у результаті їх спільного рішення, або у випадку втручання в діяльність один одного і нерозуміння її сутності та специфіки [2, с. 378]. Однією з вагомих причин виникнення соціальних та кадрових ризиків є економічна криза. Отже, в системі антикризової кадрової політики цей інструмент набуває особливої актуальності.

2. Маркетинг людських ресурсів – вид діяльності у сфері управління людськими ресурсами, котрий спрямовано на визначення та покриття потреби економіки у людських ресурсах (персоналі). Він включає: розробку професійних вимог до працівників, визначення кількісної та якісної потреби у персоналі (людських ресурсах), розрахунок витрат на управління людськими ресурсами (їх відтворення, розвиток, використання тощо). На рівні корпоративної кадрової політики він ще передбачає вибір джерел та шляхів покриття потреб у персоналі, формування іміджу компанії на ринку праці та внутрішній PR [3, с. 268].

3. Аудит людських ресурсів – система консультаційної підтримки, аналітичної оцінки та незалежної експертизи людських ресурсів держави (регіону) та (або) кадрового потенціалу підприємства. Загальною метою використання цього інструменту є визначення можливості людських ресурсів реалізувати обрану стратегію. На виробничому рівні мета аудиту персоналу полягає у вирішенні завдань за рахунок формування на основі принципів аудиту персоналу такого складу елементів та взаємозв'язків між ними, який дозволяє забезпечити збалансування інтересів суб'єктів аудиторського контролю з метою розвитку підприємства, під час витрачання суб'єктами оптимальної кількості контрольних заходів щодо обраних об'єктів контролю [4, с. 265].

4. Контролінг людських ресурсів, що визначається науковцями як орієнтована на досягнення цілей суб'єкта управління система планування, координації, аналізу та інформаційного забезпечення процесів формування та використання людських ресурсів [5, с. 3]. Він забезпечує методичну й інструментальну основу для підтримки основних функцій визначення і покриття потреб у людських ресурсах, контролю за

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

цими процесами на основі обліку й аналізу, оцінки ситуації для прийняття рішень [3, с. 270].

5. Реінжиніринг персоналу, який може визначатися як фундаментальне переосмислення та перепроєктування процесів управління персоналом з метою досягнення максимального ефекту виробничої та фінансово-економічної діяльності за рахунок суттєвого покращання основних соціально-економічних та трудових показників.

Органічне поєднання наведених інструментів обумовлює характерні риси багаторівневої кадрової політики, що базується на засадах гідної праці (рис. 2). До того ж вважаємо, що з метою формування в Україні держави із соціально-орієнтованою ринковою економікою основними рисами кадрової політики мають бути також стратегічна спрямованість, адекватність ситуації в країні та орієнтованість на ефективне управління людськими ресурсами (їх формування, використання, розвиток, збереження).

Послідовність дій стосовно формування багаторівневої кадрової політики на засадах гідної праці пропонуємо реалізовувати у сім етапів (рис. 2), успішність виконання яких оцінюється використанням процедур моніторингу та бенчмаркінгу кадрової політики (етап VI). Сутність останнього розкривається через визначення, розуміння та адаптацію існуючих прикладів ефективної кадрової політики з метою її покращання у державі, регіоні, на підприємстві. При цьому його зміст поєднує процеси оцінки та зіставлення.

Щодо економічної доцільності ґрунтування кадрової політики на принципах гідної праці зауважимо, що забезпечення гідних умов праці та гідної винагороди потребують додаткових витрат, проте гідна праця є вигідною, тому що вона є більш продуктивною й ефективною. До того ж вона спричиняє певні позитивні ефекти, що представлені на рис. 1.

Як вже зазначалося, кадрова політика на будь-якому рівні повинна орієнтуватися на стійкий розвиток та зростання конкурентоспроможності суб'єкта управління. Вважаємо, що одним із засобів їх забезпечення та просування принципів гідної праці є високий рівень капіталізації людського потенціалу.

Капіталізацію людського потенціалу можна визначити як процес зростання ринкової вартості людських ресурсів, збільшення віддачі від наявного трудового потенціалу у вигляді зростання продуктивності та рентабельності праці, ресурсів робочого часу, інноваційної активності персоналу тощо.

Слід зазначити, що внаслідок економічної кризи в Україні відбулося переривання процесу накопичення виробничого досвіду певної частини працівників, оскільки вони втратили роботу. Кадрова політика, як відомо, охоплює різні напрями роботи з людськими ресурсами (на макро- та мезорівнях) та персоналом (на мікрорівні). Для досягнення головної мети вона покликана виконувати комплекс завдань, до яких у сучасних умовах пропонуємо додати ще забезпечення капіталізації людського потенціалу.

Основними передумовами, коли можлива капіталізація людського потенціалу як виконання першочергового завдання кадрової політики, на нашу думку, є:

- пріоритет людських ресурсів;
- ефективна система соціального партнерства;
- забезпечення гарантій зайнятості та професійного розвитку;

- справедлива та гідна винагорода за працю, впровадження систем участі персоналу в прибутках;
- стимулювання інвестицій у людський капітал;
- створення здорових та безпечних умов праці, пропаганда здорового способу життя;
- поширення виробничої демократії;
- зростання сумлінності власників людського капіталу та соціальної відповідальності його користувачів;
- використання інструментів активної кадрової політики.

Такі складові кадрової політики підприємства, як пошук, добір, найм персоналу, його оцінка, забезпечують на підприємстві формування людського потенціалу через залучення працівників з певним рівнем освіти, здоров'я, знаннями, практичним досвідом тощо. Навчання, підвищення кваліфікації та ротація у системі кадрової політики повинні сприяти накопиченню на підприємстві необхідного людського потенціалу (капіталу), що має певні конкурентні переваги. Зазначимо, переважно вони впливають на процес відтворення людського потенціалу на підприємстві.

Система стимулювання персоналу як елемент кадрової політики має бути орієнтована на закріплення носіїв людського капіталу на підприємстві та їх спонукання до примноження власного капіталу, його максимально повного використання у процесі праці. Крім того, від розміру винагороди, яку отримує працівник за свою працю, залежатиме його можливість інвестування у власний людський капітал. Таким чином, за рахунок цієї складової кадрової політики відбувається використання та частково відтворення людського потенціалу.

Вважаємо, що пріоритетним відносно капіталізації людського потенціалу є рівень корпоративної кадрової політики, оскільки саме завдяки йому відбувається безпосередній вплив на індивідуальні характеристики носія відповідного капіталу та створюються умови для його використання та нагромадження.

Висновки

Таким чином, сучасна кадрова політика, основою якої є принципи гідної праці, має збагатитися завданням щодо забезпечення капіталізації людського капіталу. Переваги від його реалізації будуть відчутними як для працездатного населення, яке є носієм людського капіталу, так і для економічних суб'єктів, які є його «користувачем». Отже, у виконанні цього завдання зацікавленими є всі учасники соціально-трудова відносин. Проте доки в соціально-економічній сфері наявними будуть кризові ознаки, а суб'єкти господарювання надаватимуть перевагу пасивній кадровій політиці, будуть зовсім відсутні або обмежені передумови забезпечення капіталізації людського капіталу.

У світлі євроінтеграційних прагнень України, ґрунтування її кадрової політики на засадах гідної праці, визнаних світовою спільнотою, дозволить сформувати позитивний імідж країни та стане передумовою переходу економіки країни до якісного нового рівня – країни з інноваційною економікою соціальної спрямованості.

Список використаних джерел

1. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 280 с.

2. Татаревська М.С. Кадрові ризики організації: визначення та фактори виникнення / М.С. Татаревська, О.В. Сорока // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вип. 32. – С.377 – 383.

3. Мельничук Д.П. Сучасні персонал-технології в управлінні людським капіталом організації / Д.П. Мельничук, Ю.В. Богоявленська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вип. 32. – С. 266–271.

4. Назарова Г.В. Дискусійні питання сутності та змісту принципів та аудиторських процедур при здійсненні аудиту персоналу / Г.В. Назарова, О.С. Лебединська // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – №63. – С. 264–271.

5. Панченко Г.С. Контролінг формування та використання людських ресурсів: автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 / Г.С. Панченко. – Донецьк, 2008. – 20 с.

Ж.К. СІДНЕВА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національний університет харчових технологій,
Т.В. РИБАЧУК-ЯРОВА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національний університет харчових технологій

Нормативна основа концепції корпоративної соціальної відповідальності

Стаття присвячена аналізу основних нормативних документів з питань корпоративної соціальної відповідальності. Особлива увага приділена міжнародному стандарту в сфері соціальної відповідальності ISO 26000.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, міжнародний стандарт ISO 26000, нормативна база, зацікавлені сторони, концепція.

Ж.К. СІДНЕВА,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Национальный университет пищевых технологий,
Т.В. РЫБАЧУК-ЯРОВАЯ,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Национальный университет пищевых технологий

Нормативная основа концепции корпоративной социальной ответственности

Статья посвящена анализу основных нормативных документов по вопросам корпоративной социальной ответственности. Особое внимание уделено международному стандарту в сфере социальной ответственности ISO 26000.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, международный стандарт ISO 26000, нормативная база, заинтересованные стороны, концепция.

J. SIDNEVA,

Ph.D., Associate Professor of Management, National University of Food,
T. RYBACHUK-YAROVA,

Ph.D., associate professor of management, National University of Food

The regulatory framework of the concept of corporate social responsibility

The article analyzes the basic regulatory documents on corporate social responsibility. Particular attention is paid to the international standard on social responsibility ISO 26000.

Keywords: corporate social responsibility, the International Standard ISO 26000, the regulatory framework, the parties concerned, the concept.

Постановка проблеми. Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСО, Corporate Social Responsibility – CSR) є основоположним фактором успіху будь-якої організації і стає особливо актуальною в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби на товарних ринках. Сьогодні актуалізується потреба у формуванні та розвитку соціально відповідальних суб'єктів, а саме держави, бізнесу і громадського суспільства, пошук інструментів і механізмів для досягнення згоди між зацікавленими сторонами. Корпоративна соціальна відповідальність – це концепція, у відповідності з якою організації враховують інтереси суспільства, відповідають за вплив власної діяльності на замовника, постачальника, робітників, акціонерів та інших зацікавлених сторін – стейкхолдерів.

Важливо підкреслити, що корпоративна соціальна відповідальність суб'єктів бізнесу характеризує їхню відповідальність за дотримання норм і правил, невизначених або неявно визна-

чених законодавством, які впливають на якість життя окремих соціальних груп чи населення в цілому. Можна стверджувати, що соціальна відповідальність – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціально-економічній та екологічних сферах, безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю компанії, що є особливо важливим і актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження сутності концепції корпоративної соціальної відповідальності знайшли своє відображення в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в працях Ю.Є. Благова, І.Ю. Беляєвої, Х.Р. Гальчак, Ю.Б. Кабакова, О.М. Короткова, В. Корженко, С. Мельник, В. Мельниченко, В. Погорілко, В. Ткаченко, Л. Хижняк та інших.

Метою статті є аналіз особливостей нормативної бази концепції корпоративної соціальної відповідальності з погляду відповідності сучасним умовам економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Концепція соціальної відповідальності бізнесу виникла в 50-ті роки XX століття і набула широкого поширення у 70–80-ті роки у США. У матеріалах міжнародної конференції з питань сталого розвитку (1992 р., Ріо-де-Жанейро) зафіксовані нові вимоги світового співтовариства до підвищення соціальної відповідальності. В європейських країнах концепція соціальної відповідальності офіційно була сформована наприкінці XX століття та знайшла своє відображення в документі Європейської комісії «Зелена книга» (2001). У відповідності із міжнародними стандартами ISO 26000 соціальна відповідальність – це відповідність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозорі та етичні поведінку, яка сприяє сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає чинному законодавству, інтегрована в діяльність усієї організації і узгоджується з міжнародними нормами поведінки [1]. Згідно із «Зеленою книгою» Європейського Союзу (2001) соціальна відповідальність бізнесу означає інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі [2].

Таким чином, згідно з концепцією соціальної відповідальності обов'язки організацій у цій сфері виходять за межі встановлених законом обов'язків дотримання законодавства і передбачають добровільність реалізації додаткових заходів для підвищення якості життя населення, а також місцевої спільноти та суспільства в цілому. Метою корпоративної соціальної відповідальності вважається сприйняття стійкому розвитку суспільства, країни, суб'єктів бізнесу. Застосування політики корпоративної соціальної відповідальності має суттєві переваги для розвитку бізнесу: збільшується прибуток, зростають темпи зростання виробництва продукції; суб'єкти господарювання отримують доступ до соціально-відповідальних інвестицій; поліпшується репутація підприємств; підвищується лояльність клієнтів; зростає конкурентоспроможність продукції.

З самого початку діяльність організації щодо корпоративної соціальної відповідальності була добровільною. З часом прийшло розуміння того, що бути соціально відповідальним не тільки необхідно, а й вигідно. Подібна діяльність позитивно впливає на імідж і репутацію суб'єктів господарювання, надає їм певні конкурентні переваги, дозволяє залучати кращих фахівців, сприяє ефективним відносинам з партнерами, ЗМІ, державними органами і суспільством. Зараз навіть сам формат управління сучасним підприємством є соціально орієнтованим. Підприємці розуміють чіткий зв'язок соціального об'єкту підприємства, його бранда з економічною успішністю.

Для подальшого розвитку сфери корпоративної соціальної відповідальності велике значення має стандартизація. Як свідчить досвід провідних західних компаній (IBM, Shell), корпоративну соціальну відповідальність слід здійснювати з використанням комплексного підходу у відповідності з міжнародними стандартами із стійкого розвитку за трьома групами показників: економіка, екологічна політика та соціальна політика (принцип «трехо кошиків»). Слід констатувати, що основою для розробки стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності стали вже існуючі стандарти із інших сфер [Міжнародні стандарти ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000

та ін.]. Сьогодні ці сфери представлені різними напрямками діяльності, такими як: управління якістю продукції (менеджмент якості), управління навколишнім середовищем (екологічний менеджмент), трудові відносини (менеджмент професійної безпеки і здоров'я), стійкого розвитку, управління інформаційною безпекою енергоменеджмент та інші.

У сучасній практиці реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності застосовуються такі стандарти та індекси:

- Керівництво зі звітності в області стійкого розвитку (Global Reporting Initiative Sustainability Reporting Guidelines – GRI);
- Кодекс ділової поведінки країн АТЕС;
- стандарт AA 1000 для перевірки (верифікації) звітів в області стійкого розвитку;
- стандарт SA 8000–2001 Social Accountability – Соціальна відповідальність. Право на працю;
- міжнародний стандарт OHSAS 18000 – система стандартів професійної безпеки;
- міжнародний стандарт ISO 26000 – керівництво із соціальної відповідальності;
- міжнародні стандарти ISO серії 9000 – системи управління якістю;
- система збалансованих показників (Balanced Business Scorecard);
- індекс стійкості Доу–Джонса;
- Європейська модель досконалості Європейського фонду управління якістю;
- ініціатива з етичної торгівлі «Еко-лейбл» Європейського Союзу та ін.

Методологічною основою стандартів у цій сфері став підписаний у 1999 році Глобальний договір ООН, який поєднує зусилля бізнесу, суспільства та ООН щодо реалізації десяти універсальних соціологічних та екологічних принципів [3]. У Глобальному договорі приймають участь компанії із більше, ніж 100 країн світу. Українські компанії теж проявили активність до підписання цього договору. Понад сто компаній приєдналися до ініціативи. Але лише кожний третій керівник в Україні знає і використовує концепцію корпоративної соціальної відповідальності, а уніфікованих стандартів та правил для українського бізнесу ще не розроблено.

Як вже відмічалось, у 2001 році Європейським Союзом була підготовлена і опублікована «Зелена книга» (Green Paper), яка закликає представників влади, підприємців, суспільні та некомерційні організації до пошуку шляхів практичного застосування принципів корпоративної соціальної відповідальності. Така співпраця створює умови для впровадження моделі корпоративної соціальної відповідальності, що базується на європейських цінностях. Тому міжнародні організації активно розробляють стандарти для складання соціальної звітності компаній (так звана нефінансова звітність).

У багатьох країнах Заходу прийняті спеціальні законодавчі акти щодо корпоративної соціальної відповідальності. Так, у США діє Акт Сарбанеса–Окслі (2002), який вимагає від компаній розкриття перед суспільством своїх кодексів етики. У Великобританії прийнято Білль про корпоративну відповідальність (2003), в якому наведені соціальні та екологічні обов'язки директорів компаній. У Франції існує закон, який передбачає обов'язкову звітність перед суспільством

всіх компаній, внесених в реєстр [4]. Газета Financial Times разом із Лондонською фінансовою біржею публікує індекс FTSE4 Good, який ілюструє оцінку ефективності компаній в сфері корпоративної соціальної відповідальності.

В Україні показники соціально відповідального бізнесу вкладаєні у Меморандумі про соціальну відповідальність бізнесу. Запропоновані показники і критерії відповідають принципам Глобального договору ООН, відповідним документам Європейського Союзу, українському законодавству і розумінню соціальної відповідальності кращими підприємствами України.

Актуальний сьогодні і популярний в Європі міжнародний стандарт SA 8000 «Соціальна відповідальність» (Social Accountability) (1997 рік, переглянутий – у 2001 році). Стандарт SA 8000 є міжнародним стандартом, який встановлює соціальну відповідальність та обов'язки організацій перед персоналом і суспільством, визначає умови впровадження умов наймання і здійснення трудової діяльності. Зараз понад 1,6 млн. робочих на 3 тис. підприємствах у 62 країнах працюють у відповідності до стандарту SA 8000. Основною його метою є забезпечення стійкого розвитку, етичного виробництва продукції по всьому ланцюгу виробництва та постачання. Стандарт SA 8000 визначає вимоги до соціального захисту, що дозволяє організаціям розробляти та впроваджувати політику соціального захисту, яку вона може контролювати, а також демонструвати її стейкхолдерам. У наш час діє третя версія стандартів SA 8000:2008, яка побудована на тих же принципах і системних підходах, що і стандарти ISO 9000:2008; OHSAS 18001:2007 і ISO 14001:2004 і призначена для сертифікації третьою стороною. А поєднання використання цих стандартів веде до скорочення ризиків і підвищення прибутковості підприємства.

Як свідчить досвід, використання стандарту SA 8000 надає організаціям наступні переваги: поліпшення загального іміджу підприємства; збільшення довіри клієнтів до підприємства; постійне удосконалення умов праці; можливість за допомогою сертифікації провести незалежну перевірку соціальної орієнтованості підприємства; збільшення мотивації та задоволеності персоналу за рахунок кращої організації його роботи; разом із посиленням мотивації робітників зростає якість і прибутковість продукції. Отже, стандарт SA 8000 є універсальним засобом для практичної реалізації моральних і етичних норм діяльності адміністрації підприємства, його впровадження створило передумови для розробки міжнародного стандарту ISO 26000.

Окремим аспектам трудових взаємовідносин присвячений і міжнародний стандарт серії OHSAS 18000 [5]. Головним стандартом цієї серії є стандарт OHSAS 18001 «Система стандартів професійної безпеки. Загальні вимоги з менеджменту професійної безпеки і здоров'я в організації». Його метою є саме зниження фактичного несприятливого впливу на здоров'я, стан людей і попередження небезпеки на виробництві. Стандарти SA 8000 та OHSAS 18001 мають різні сфери застосування, але обидва містять вимоги щодо усунення дискримінації та забезпечення належних умов праці, виконання етичних норм діяльності.

Серед представлених стандартів у сфері соціальної відповідальності найбільш розгорнутим та повним є міжнародний стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відпо-

відальності» (Guidance on social responsibility), розроблений за ініціативою Міжнародної організації зі стандартизації [1]. Цей стандарт був опублікований у 2010 році після п'яти років переговорів між зацікавленими сторонами різних країн світу. Стандарт призначений для надання допомоги організаціям, які намагаються зробити свій внесок у стійкий розвиток, запропонувати їм не обмежуватися тільки дотриманням законодавства, а і проявляти інші ініціативи в області соціальної відповідальності, а також добровільно відмовитись від нецивілізованих способів ведення бізнесу, зокрема, забруднення навколишнього середовища. Отже, стандарт допоможе організаціям побудувати роботу соціально відповідальним чином, що активно вимагає суспільство.

Структура міжнародних стандартів ISO 26000:2010 є прозорою, логічною і оптимальною за побудовою. У змісті нормативного документа розкриваються всі основи соціальної відповідальності суб'єктів господарювання будь-якої сфери діяльності, починаючи від трактування понять, розкриття принципів концепції, ключових її тем та проблем і закінчуючи рекомендаціями щодо впровадження соціальної відповідальності та прикладами основних успішних практик.

У міжнародному стандарті ISO 26000:2010 визначається сім принципів соціальної відповідальності:

1. Підзвітність: організація повинна бути відповідальною (повідомною) за її вплив на суспільство і навколишнє середовище.
2. Прозорість: організації слід бути прозорою в її рішеннях і діяльності, які впливають на суспільство та навколишнє середовище.
3. Етична поведінка: організації необхідно постійно вести себе етично.
 - поведінка організації повинна ґрунтуватися на етичних нормах чесності, рівності і сумлінності.
 - ці етичні норми мають на увазі піклування про людей, навколишнє середовище, а також обов'язковість реагування на інтереси зацікавлених сторін.
4. Повага інтересів зацікавлених сторін: організації слід поважати, враховувати і реагувати на інтереси її зацікавлених сторін.
5. Дотримання закону: дотримання верховенства закону є обов'язковим.
6. Дотримання прав людини.
7. Дотримання міжнародних норм поведінки.

Принципи соціальної відповідальності, які наведені у стандарті відповідають принципам Глобальної ініціативи ООН. Окрім наведених принципів соціальної відповідальності стандарти ISO 26000 встановлюють основні фундаментальні основи, які визначають обов'язки організації перед зацікавленими сторонами: визнання своїх соціальних обов'язків; визначення всіх зацікавлених сторін і взаємодія з ними. При розробленні та формуванні своєї соціальної політики організації повинні враховувати взаємозв'язок між самою організацією, суспільством і зацікавленими сторонами (рис. 1).

Слід акцентувати увагу на тому, що міжнародні стандарти ISO 26000 містять добровільні рекомендації, а не вимоги до соціальної відповідальності, він рекомендує, а не регламентує, і тому не використовується в якості стандарту для сертифікації, як, наприклад, ISO 9001:2008 (менеджмент якості) та ISO 14001:2004 (екологічний менеджмент).

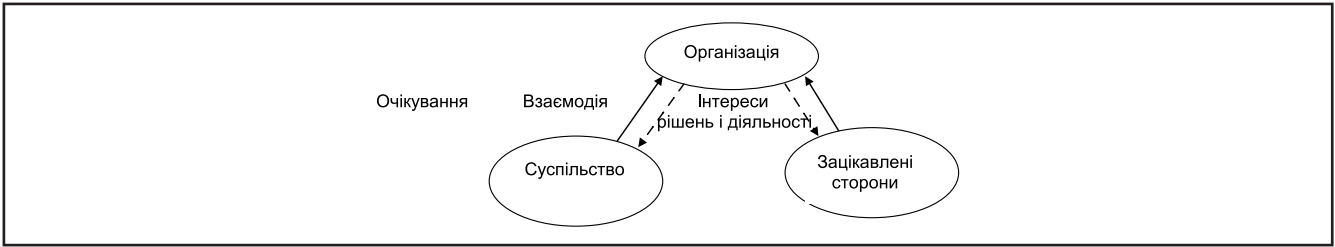


Рисунок 1. Взаємодія між організацією, суспільством і зацікавленими сторонами

Для ефективної реалізації своєї соціальної відповідальності організації повинні проаналізувати всі аспекти діяльності, виявити існуючі проблеми, встановити пріоритети розвитку. З цією метою стандартами ISO 26000 розглядаються ключові теми, проблеми і напрями соціальної відповідальності бізнесу, які класифікуються за сьома категоріями (розділ 6 стандарту). Організаціям рекомендується для визначення області соціальної відповідальності встановлювати власні пріоритети, використовуючи при цьому сім основних тем (рис. 2).

Кожна із наведених тем містить спектр проблем, пов'язаних із соціальною відповідальністю. Визначення найбільш важливих і актуальних проблем кожна організація здійснює самостійно на основі аналізу і діалогу із зацікавленими сторонами. Ця особливість стандарту, його універсальність дозволяє достатньо повно врахувати специфіку будь-якої організації. Структуру розділу 6 стандарту ISO 26000 ілюструє рис. 3.

З метою підвищення ефективності управління у сфері соціальної відповідальності стандарт ISO 26000 передбачає рекомендації щодо проведення самооцінки відповідності власної діяльності принципам і основним його положенням (розділ 7).

У результаті проведення внутрішньої самооцінки (діагностики) організація зможе:

- по-перше, дати обґрунтовану відповідь на питання щодо відповідності намірів організації в області соціальної відповідальності міжнародно визаним концепціям;

- по-друге, визначити напрями застосування соціальних стандартів в практичній діяльності організацій.

Для суспільного визнання результатів самооцінки їх рекомендується публікувати в зовнішніх засобах інформації, що сприятиме підвищенню авторитета, репутації та іміджу організації.

Необхідно підкреслити, що в сфері соціальної відповідальності використовуються і широко поширені міжнародні стандарти в сфері управління якістю ISO серії 9000 та стандарти екологічного менеджменту ISO серії 14000. Міжнародні стандарти ISO серії 9000 (ISO 9000; ISO 9001; ISO 9004) встановили єдиний, визнаний у всьому світі, підхід до оцінки систем якості, регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції і одночасно сприяли посиленню відповідальності за якість. У цих стандартах поряд із жорсткою орієнтацією на задоволення потреб споживачів значна увага приділяється етиці та культурі виробництва.

Питання екологічної відповідальності організації знайшли своє відображення в міжнародних стандартах ISO серії 14000. Сьогодні дуже важливе значення має досягнення консенсусу між зацікавленими сторонами: бізнесом, владою, суспільством в сфері охорони навколишнього середовища. Основним об'єктом даних стандартів є система екологічного менеджменту (environmental management system, EMS). Слід звернути увагу на те, що стандарт не містить кількісних показників впливу організації на навколишнє серед-



Рисунок 2. Основні теми, які регламентуються стандартом ISO 26000:2010

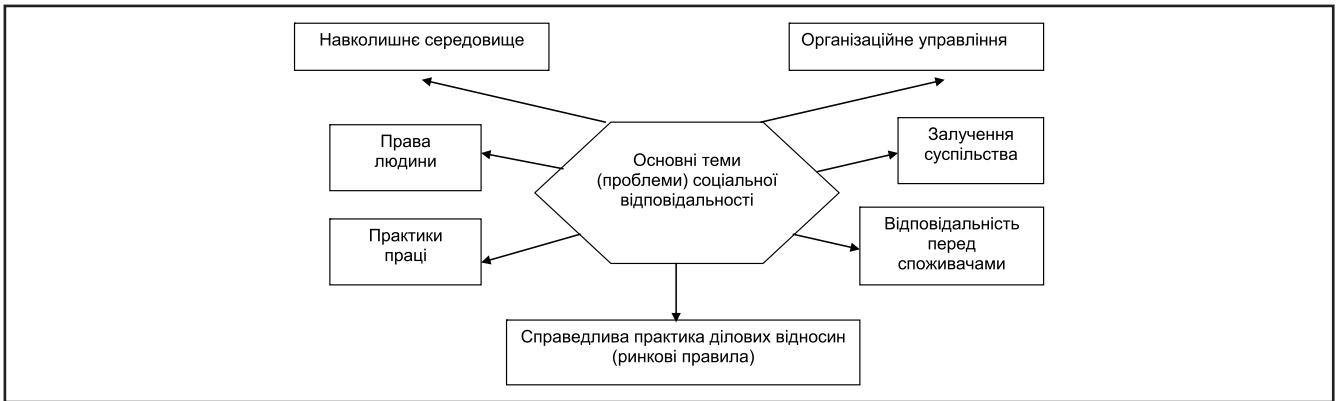


Рисунок 3. Структурна схема розділу 6 стандарту ISO 26000:2010

овище, а визначає елементи ефективної системи управління навколишнім середовищем, які б могли скласти єдине ціле із загальною системою управління, пропонує механізм відповідальності за порушення положень стандарту. Це допоможе підприємствам досягти як екологічних, так і економічних цілей, надати докази відповідності стандартам усім зацікавленим сторонам. Тільки ті підприємства, які на практиці досягли зменшення негативного екологічного впливу при одночасному зростанні виробництва, можна вважати соціально відповідальними.

На більш повне задоволення споживачів орієнтований і міжнародний стандарт ISO 22000:2005 «Системи менеджменту безпечності харчових продуктів». Вимоги до всіх організацій ланцюгу виробництва та споживання харчових продуктів (національна версія: ДСТУ ISO 22000:2007 «Система управління безпечністю харчових продуктів»). Міжнародний стандарт ISO 22000 встановлює вимоги, що забезпечують харчову безпеку у всьому ланцюгу виробництва та споживання харчових продуктів, оскільки виникнення небезпечних факторів може відбутись на будь-якій стадії виробництва харчових продуктів. Даний стандарт спрямований на посилення відповідальності усіх учасників харчового ланцюга за виробництво високоякісної і безпечної продукції. Виробники, які гарантують безпеку своєї продукції, мають підвищений рівень довіри споживачів, доводять, що вони є соціально відповідальними за свою діяльність.

Окрім розглянутих стандартів у соціальній сфері окрему групу становлять нормативні документи з підготовки нефінансової звітності. Найбільш поширеними стандартами є ISO 14000, SA 8000, AA 1000 та GRI. Під нефінансовою звітністю розуміють визначення, оцінку, контроль, публікацію інформації про діяльність організації з точки зору стійкого розвитку та соціального добробуту. Про розуміння важливості складання звітів свідчить той факт, що їх публікують 95% західних компаній, але воно недостатньо поширено серед вітчизняних підприємств (не більше 10%). В Україні такі компанії, які входять в топ-10 найпрозоріших українських компаній (ДТЕК, «Метінвест», «Оболонь», «Систем Кепітал Менеджмент», «Київстар» та інші), мають нефінансові звіти, деталізований опис упровадження соціальних та екологічних проектів. Нефінансова звітність в області екології, корпоративного управління і в соціальній сфері стає невід'ємною складовою соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

нансова звітність в області екології, корпоративного управління і в соціальній сфері стає невід'ємною складовою соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

Висновки

Таким чином, необхідною умовою реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності є виконання стандартів КСВ, які визначають економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності. Використання стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності дає можливість розробити і реалізувати виважену збалансовану стратегію соціальної відповідальності, яка сприяє поліпшенню іміджу і репутації організації, етичному веденню бізнесу, доступу до фінансових та товарних ринків, більш повному забезпеченню споживачів якісною і безпечною продукцією, що підвищує лояльність споживачів до виробника, доступу до соціально відповідальних інвестицій. Українські фахівці у сфері технічного нормування вважають за доцільне розроблення на основі міжнародного стандарту ISO 26000 вітчизняного стандарту «Системи управління в галузі соціальної відповідальності. Вимоги», який буде використовуватися і для сертифікації. Розроблення та застосування такого стандарту буде свідчити про впровадження принципів соціальної відповідальності в якості загальноприйнятих правил ведення бізнесу в діяльність вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Керівництво з соціальної відповідальності (Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksovok.com/doc/iso_fds_26000_rus.pdf.
2. Корпоративная социальная ответственность / [Э.М. Коротков, О.И. Александрова и др.]; под ред. Э.М. Короткова. – М.: Юрайт, 2013. – 445 с.
3. Глобальный договор ООН (Global Compact, 2000) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>.
4. Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: [учебное пособие] / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. – Краснодар: КСЭИ, 2012. – 231 с.
5. Міжнародна організація із стандартизації / Публікації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org>.

Взаємодія економіки і політики як фактор міжнародної конкурентоспроможності в контексті сучасного інституціоналізму

У статті розглянуто принципи та механізми взаємодії економічної та політичної сфери розвитку держави в перехідний період. Розкрито недоліки радянської соціально-економічної моделі, які зрештою призвели до її розпаду. Проаналізовано сутність «західної» моделі взаємодії економіки і політики, що проявляється в доктрині економічного лібералізму. Визначено специфічні риси розбудови взаємодії економіки і політики в країнах з перехідною економікою. Охарактеризовано переваги та недоліки тієї моделі взаємодії політики й економіки, яка має місце в Україні.

Ключові слова: політична надбудова, економічна модель, лібералізація, демократизація, реформи, перехідний період.

Взаимодействие экономики и политики как фактор международной конкурентоспособности в контексте современного институционализма

В статье рассмотрены принципы и механизмы взаимодействия экономической и политической сферы развития государства в переходный период. Раскрыты недостатки советской социально-экономической модели, которые в конечном итоге привели к ее распаду. Проанализировано сущность «западной» модели взаимодействия экономики и политики, которая проявляется в доктрине экономического либерализма. Определены специфические черты развития взаимодействия экономики и политики в странах с переходной экономикой. Охарактеризованы преимущества и недостатки той модели взаимодействия политик и экономики, которая имеет место в Украине.

Ключевые слова: политическая надстройка, экономическая модель, либерализация, демократизация, реформи, переходный период.

The interaction of economics and politics as a factor of international competitiveness in the context of contemporary institutionalism

The article deals with the principles and mechanisms of interaction of the economic and political spheres of the state development during the transition period. The shortcomings of Soviet socioeconomic model that ultimately led to its collapse are revealed. The essence of «Western» model of interaction between economics and politics, which is manifested in the doctrine of economic liberalism, is analyzed. Specific features of the cooperation development between economy and policy in transition countries are detected. Advantages and disadvantages of the interaction model between politics and economics, which takes place in Ukraine, are characterized.

Keywords: political superstructure, the economic model, liberalization, democratization, transition period.

Постановка проблеми. Взявши для розгляду питання взаємодії економіки і політики (тобто, політики і економічних інститутів, що визначають структуру суспільства), не можна не згадати один із постулатів марксизму, що: «політика — це концентроване відображення економіки, її усупільнення і завершення» [1, с.23]. При цьому в реальному житті основна різниця в економіці двох суспільно-політичних систем довгий час зводилась до характеру власності на засоби виробництва та інші національні ресурси, на наявність і масштаби державного сектору в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню взаємодії економічної та політичної складових розвитку країни в перехідний період присвячено праці низки визнаних вітчизняних вчених-економістів, зокрема В.Г. Андрійчука [2], А.С. Філіпенка [3], О.І. Амоші [4], Ю.М. Пахомова [5] та ін. Роботи зазначених науковців становлять значну базу даного дослідження, однак особливості сучасних викликів розвитку економіки України обумовлюють необхідність здійснення подальших розвідок у даній сфері.

Мета статті — дослідити базисні складові механізму взаємодії політики та економіки різних держав та соціально-еко-

номічних систем світу та розглянути їх розвиток в контексті теорії інституціоналізму.

Виклад основного матеріалу. Особливість радянської соціально-економічної моделі, що визначається позиціями світобачення тодішніх радикальних революціонерів, полягала в повній монополізації державою розподільчих функцій і абсолютною відмовою від товарних відносин. В суспільстві, заснованому на базі колективізму, на суспільному володінні засобами виробництва, виробники не обмінюють своїх продуктів; настільки ж праця, витрачена на виробництво продуктів, проявляється тут як вартість цих продуктів.

Там, де немає обміну на вартість, немає і ринку праці і капіталу. Нетоварний розподіл переважно призводить до нетоварного виробництва, позбавленого прямої зацікавленості виробника в результатах праці, виключаючи з процесу праці елемент прямої зацікавленості в результатах. Відповідно, логічним є і наступний крок політичного керівництва, а саме повне одержавлення виробничої сфери і введення в ній державної дисципліни в якості стимулу до праці [6, с.19].

Негативні тенденції, що з самого початку були закладені в радянській соціально-економічній моделі, криються не

стільки в самому факті встановлення державної власності на засоби виробництва, скільки в монополізації бюрократичних механізмів всіх функцій управління і розподілу виробленої продукції. Як наслідок – безпосереднє відчуження громадян від володіння, керування засобами виробництва, зрівнялівка в оплаті праці та інших формах матеріального стимулювання і нарешті відсутність серйозних і масових стимулів до підвищення продуктивності праці [7, с.89].

Таким чином, взявши на озброєння тезу про випереджаючий розвиток політичної надбудови країни суспільства і необхідності створення нової економіки, марксистів-практиків відмовились від власного постулату – «вільна творча праця», перебудувавши економіку країни «під себе» [8, с.455].

В реальному симбіозі політичних і економічних структур вдалось досягнути відповідності між економікою і політикою, така ситуація зробила уряд залишком ситуації. Обмежені можливості суто державної економіки, що не спиралась на матеріальне стимулювання праці і не давала простір творчій ініціативі, не реалізовувала потенціал підприємницький, сформували неринкову в подальшому розвитку партійно-державної політичної системи, в першу чергу в контексті міжнародної конкурентоспроможності. Вторгнення політичної волі і адміністративних заходів в сферу дії економічних законів сформувало перешкоду економічному зростанню [9, с.319].

Що стосується так званої західної моделі економіки, якщо розглянути її в цілому, без врахування національних і регіональних особливостей, то її в першу чергу характеризує не прив'язка до однієї, наприклад приватної форми власності, а економічний лібералізм як прийняття права на існування її різновидів, а також будь-яких видів економічної діяльності, що не підпадають під законодавчі заборони [10, с.115].

Тут взаємодія економіки і політики відбувається на рівні відповідного урядового курсу, що має зобов'язання враховувати як інтереси національної економіки з точки зору її розвитку, так й інтереси суспільства в цілому. При цьому, в сучасному глобальному світі ні монархія, ні республіка, ні авторитарний (або диктаторський) режим, ні демократія, як правило, суттєво не порушують базових принципів ринку та існуючих соціально-економічних інститутів. В моделі західній (або східній) до влади зазвичай приходять ті, що здатні достатньо ефективно використовувати національний економічний потенціал [11, с.15].

Таким чином, суть економічних відмінностей, що лежать в основі всіх ідеологій, і довгий час поділяли світ на дві політичні системи, засновувались не стільки на виборі форми власності, скільки на визнанні чи невизнанні відносної незалежності економіки від політики, в діапазоні самостійності виробників та дописці на розвитку ринкових категорій.

Однак роль політичного керівництва різко зростає в межах соціально-економічних катаклізмів, до яких ми відносимо війни, революції, стихійні лиха, економічну кризу, коли крім вже напрацьованих інституцій державі необхідна політична сила, здатна посилити ті чи інші необхідні тенденції. Згадаємо «новий курс» Рузвельта в США 30-х років, економічну політику Піночета в Чилі в 70-і роки минулого століття, що визнати за політичними інститутами можливість в певних стратегіях, які здатні суттєво впливати на хід подій, прискорити, сповільнити чи змінити розвиток економічних тенденцій [12, с.615].

Сказане є актуальним і для періоду реформ перехідного часу економіки України, починаючи з моменту набуття нею незалежності і на сьогоднішній день. І стосується це, перш за все, крайнього ступеня лібералізації економіки, що є критично не сумісним з попереднім періодом розвитку української економіки. Країна, звільнившись від пут не-ефективного шляху розвитку, замість того, щоб вигідно використати ті можливості, що відкрились перед нею, пішла в іншу крайність. За словами відомого російського економіста Р.І.Хасбулатова: «Замість ретельно продуманих, поетапних, крок за кроком, реформ команда реформістів жваво і бездумно рвонула в ринок» [13, с.37].

При цьому, вибір курсу, як вважає доктор економічних наук, В.Т.Рязанов, вихід не стільки з економічної необхідності, скільки «з політичних та ідеологічних установок нових правлячих сил», що вибрали для країни саме цей засіб економічної перебудови [14, с.17].

Підходячи до розгляду умов формування індустріального середовища в суспільстві, що закладає основи ринкової економіки і відповідної системи управління, неможливо обійтись без характеристики українського політичного режиму і внутрішньої політики, що проводиться ним, що в повній мірі визначає направленість суспільного розвитку.

Прихід реформаторів до влади, починаючи з 1991р., як і всі подальші події, пояснювалось необхідністю оперативної перебудови економіки, від чого залежало благополуччя населення. Однак, з самого початку, українська економіка стала заручницею політичних процесів. Політичні зміни були настільки стрімкими, що про економіку згадувалось кожний раз із запізненням. Економічні концепції і моделі для нового політичного керівництва були сферою малознайомою і малоцінною. Але приватизація, лібералізація та інші реформи, які проводяться урядом, чітко ввели Україну в капіталізм, що йшло, переважно, самоплинним шляхом, адже основна увага уряду була направлена на власне політичну діяльність – реорганізацію державних структур, встановлення ієрархії їх відносин, прерогатив і власних повноважень державних діячів та чиновників. В ході політичних баталій була забута основна ціль, в тому числі і політики, заявлена з оголошенням незалежності України – розвиток демократичних взаємовідносин між владою і суспільством. Незвична і неприродна для нашого суспільства форма – західна демократія, була суттєво деформована в українському виконанні до завуальованої узурпації влади, коли важливі для нації рішення приймаються одноосібно, або вузьким колом осіб, що знаходяться у владі або «близько до неї». За думкою політологів, в тому числі світових авторитетів, така система має елементи тоталітаризму, або, навіть, тоталітаризм є найбільш прийнятним для країн з перехідною економікою, але і тут в Україні є серйозна проблема. Вона має назву «селекція кадрів». Оскільки влада в Україні з самого початку прийняла вигляд мафіозно-клановий, тут, в якості призначення на посаду або просування, керуються не професійними якостями людини, а принципом належності її до відповідної групи, так званого «кумівства». В Росії кадрова селекція є на порядок кращою. Найкраща справа з цим – в Китаї, де свої успіхи пояснюють в першу чергу селекцією кадрів, чиновників, що є однією з основ державної політики [15, с.208].

Порівняно недавно почали теоретично осмислювати той факт, що в світовій історії зустрічається багато прикладів співіснування жорстких політичних режимів і ринку. Більш того, багато успішних ринкових реформ здійснено саме авторитарними режимами і характерний сучасний приклад тому – Китай. Саме на китайський, а також на відповідний досвід деяких країн Азії, вказує нобелівський лауреат з економіки, представник неоінституціоналізму Лоуренс Клейн, що приходиться до висновку про теоретичну і практичну недовільність тверджень про те, що економічні (перехід до ринку) і політичні (розвиток демократії) є тісно пов'язаними між собою і повинні проводитись одночасно [16, с.38].

Зі сказаного зовсім не слідує, що деспотичний режим – це найкраща система для ринкових реформ. Але це означає, що успішні реформи здатна проводити тільки сильна держава, яка може реалізовувати відповідні закони і розпорядження. Сучасний світ демонструє успіхи як сильної демократії, так і авторитарних режимів у випадку зорієнтованості на національні інтереси. При цьому слабка державна влада не здатна створити ефективний ринок незалежно від того, до якого типу влади вона відноситься. Тому авторитаризм сам по собі не є завадою ні для економічних реформ, ні для інституціонального становлення суспільства – аби реалізував державну консолідацію, забезпечував зростання і соціальну стабільність [17, с.328].

Стосовно ж державної стратегії українського керівництва в економічній і соціальній сферах, то вона засновувалась, за думкою багатьох спеціалістів, на міфах про непотрібність системи державного регулювання економіки і про невидиму руку ринку, що здатна вирішити всі проблеми, причому і виконавча, і законодавча влада в цих питаннях виявилися єдиними.

В даному контексті «знать і дворянство» – це колишній партійно-господарський актив, тісно пов'язаний з державним чиновництвом системою ротації кадрів. Зміна країною курсу спочатку проходила під лозунгом децентралізації управління економікою і надання підприємствам більшої самостійності, її інфраструктура поступово виводилась з під контролю держави – Міністерства ставали концернами, держпостачальники – біржами, а спецбанки трансформувались в комерційні. Відповідно, головні господарчі керівники і державні чиновники ставали президентами і управляючими, зосередивши в своїх руках важелі управління цілими галузями економіки, в першу чергу – видобувними [18, с.185].

Процес демонтажу державної економічної системи і поділ державної власності супроводжувався розподілом колись єдиного ордену партійно-господарчих чиновників і господарчих керівників на клани – галузеві і територіальні. Відсутня державна влада була замінена регіональними лідерами, що приймали участь в діяльності «кланів». Специфічність української дійсності – зрощування різних видів бізнесу з державними і політичними структурами є надзвичайно високим, прийнявши лише інші норми, які відповідають обставинам.

З одного боку, політичний режим, що дозволив державі вийти з макроекономіки, змушений опиратись на людей, які займали ключові позиції в промисловій і фінансовій сферах, призначаючи їх на державні посади і доручаючи управління тією державною власністю, що залишилась. Якщо згадати, хто займав ці ключові позиції, стає зрозумілим визначення «номенклатурний капіталізм», що часто використовувалось публі-

цистами. Сучасні українські представники великого капіталу ні в якому разі не ухиляються від державної діяльності. Контроль державною власністю бюджету є додатковим шляхом до багатства. Як наслідок, з'являються «вповноважені банки», «спец експортери», державні субсидії і пільгове оподаткування для окремих підприємств і галузей, і т.д. [19, с.34]

З іншого боку, бізнес в Україні дуже боїться влади. І боїться обґрунтовано. За цим стоїть слабкість державного управління, що унеможливорює захист від рейдерства, обумовлює нестабільну ситуацію і неспроможне забезпечити виконання законів. Звідси, ще одна обставина, що спонукає до проникнення бізнесу в політичне середовище і державні структури – лобізм і корупція різних видів.

«Зосередивши увагу на макроекономічній політиці на високому рівні, МВФ і уряд США абсолютно не розуміли специфіку реалій пострадянської економіки, що за думкою інституціоналіста У.Льюїса, директора Інституту Макінсі (США), заключається в «мікротручанні» держави в економіку «унікальним маніпулюванням» окремими підприємствами і компаніями. «Специфічні реалії» пострадянської економіки, скоріш за все, так і залишились незрозумілими, оскільки уряд в меншій мірі маніпулює компаніями, ніж їх представники маніпулюють державними органами і службами [20, с. 317].

Зрозуміти механізм реальної взаємодії економіки і політики в ході українських реформ допомагають деякі інституціональні концепції. Так, американський економіст М.Олсон, відомий як автор теорії груп і організації. Тоталітарний устрій Олсон пропонує розглядати як систему насильницької влади, «осілого бандита» з «всеохоплюючим інтересом. Цей інтерес полягає в максимальному збільшенні виробництва з метою одержання найбільш можливої данини в довгостроковій перспективі. Система функціонує до тих пір, поки члени великої «банди» – різні чиновники змагаються один з одним в справі розширення виробництва і збору данини [21, с.187].

Однак через якийсь час вони усвідомлюють, що подібне змагання – не в їх приватних інтересах. Вони встановлюють між собою «горизонтальні» групові зв'язки, щоб сумісно саботувати накази диктатора, дезінформувати його, приховуючи систему данини на свою користь. Країна покривається мережею корумпованих груп, неформальних лобістських організацій, що паралізують функціонування «великої» державної організації. Ріст виробництва і, відповідно, його ефективність падають і економіка починає розвалюватись.

Висновки

На відміну від так званої західної моделі в Україні нехтують інтересами національної економіки з погляду її розвитку й інтересами суспільства в цілому. У сучасному глобальному світі, як правило, не порушують базових принципів ринку та сучасних соціально-економічних інститутів. При цьому зрозуміти механізм реальної взаємодії економіки й політики в українських реформах допомагають деякі інституціональні концепції.

Список використаних джерел

1. Маркс К. Письма о «Капитале» / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1986. – 403 с.
2. Андрійчук В.Г. Перспективи розвитку економіки України за наявних умов нестабільного посткризового відновлення світового гос-

подарства / В.Г.Андрійчук, Є.І.Іванов // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 3–20.

3. Філіпенко А.С. Міжнародна економічна політика: структура і функції / А.С.Філіпенко // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 6–10.

4. Амоша О.І. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) / О.І.Амоша, В.П.Вишневський, Л.О.Збаразська // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 3–21.

5. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М.Пахомов та ін.; відповід. ред. В. С. Савчук. – К.: Україна, 1997. – 237 с.

6. Маркс К. Економічні рукописи 1857–1859 років / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Твори. Т.46. – Ч.1. – 2-ге вид. – К.: Політвидав України, 1980. – 280 с.

7. Василькова В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем / В.В. Василькова. – СПб.: Издательство Лань, 2009. – 480 с.

8. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; Пер. с англ.; Предисл. Дж. М. Кейнса. – М.: Эксмо, 2007 (Антология экономической мысли). – 521 с.

9. Норгаард О.Е. Економічні інституції та демократична реформа: порівняльний аналіз посткомуністичних країн / Оле Норгаард; Пер. с англ. М. Козуб, А. Галушка. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 417 с.

10. Павлиш Е. В. Інноваційна складова регіональної конкурентоспроможності: монографія / Е. Д. Павлиш; ДВНЗ «Донецький національний технічний ун-т». – Донецьк: МПП «ВІК», 2008. – 185 с.

11. Абалкин Л. И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 4–20.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и

цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; Пер. с нем.; Общая ред. акад. А.Г.Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

13. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник; В двух частях / Р. И. Хасбулатов: Часть 2. – 2006. – 381 с.

14. Рязанов В. Т. Мировой финансовый кризис и экономика России: точка разворота? / В. Т. Рязанов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5: Экономика. – СПб, 2009. – Вып 1. – С.3–21.

15. Китай в XXI веке. Глобализация интересов безопасности: монография / Амиров В. Б., Городилова Е. Л., Каменов П. Б., Кузнецов А. В. и др.; Под ред. Г. И. Чуфрин. – М.: Наука, 2007. – 326 с.

16. Klein L. Economic theory and econometrics / L. Klein; edited by Jaime Marquez Blackwell. – Oxford, 1985. – 121 p.

17. Бернетт Т. Кто на самом деле правит миром? Война между глобализацией и демократией / Т. Бернетт, А. Геймз. – М.: СПб. ДИ-ЛЯ, 2008. – 381 с.

18. Горбатенко В. Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть: Монографія / В. Горбатенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 1999. – 240 с.

19. Пахомов С. Ю. Неолібералізм і нові фактори міжнародної конкуренції / С. Ю. Пахомов // Стратегія розвитку України. 2008. – № 7. – С.29–35.

20. Hodgson, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? / Hodgson, Geoffrey M. // Journal of Economic Issues, Jun 2000. – Vol. 34. – № 2. – P. 317.

21. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсон; Пер. с англ. В. Бусыгина. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432 с.

УДК 658.8:336.71

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Вибір форми та виду взаємодії авіакомпанії та банку на основі відповідності її завдань та можливостей

В статті запропоновано матричний підхід до вибору форми взаємодії авіакомпанії та банку, який базується на врахуванні ринкових та технологічних завдань їх розвитку, та удосконалено методичний підхід до визначення видів взаємодії, які відповідають можливостям виконання їх зобов'язань.

Ключові слова: форма взаємодії, вид взаємодії, банк, авіакомпанія.

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ
аспірант, Национальный авиационный университет

Выбор формы и вида взаимодействия авиакомпании и банка на основе соответствия ее задач и возможностей

В статье предложен матричный подход к выбору формы взаимодействия авиакомпании и банка, основанный на учете рыночных и технологических задач их развития, и усовершенствован методический подход к определению видов взаимодействия, которые соответствуют возможностям выполнения их обязательств.

Ключевые слова: форма взаимодействия, вид взаимодействия, банк, авиакомпания

В. LOTOTSKY
National Aviation University postgraduate

Selection of forms and types of interaction between airlines and banks basing on the conformity of their tasks and opportunities

Matrix approach to the choice of forms of interaction between the airline company and the bank is developed in the article, which is based on consideration of market and technological problems of their development, and methodical approach to determination of the types of interactions, which correspond with the capabilities of accomplishment of their obligations, is improved.

Keywords: form of interaction, type of interaction, bank, airline

Постановка проблеми. В останні роки зростає обсяг та інтенсивність взаємодії авіакомпанії та банків України. Основними видами взаємодії є кредитування довгострокового розвитку та задоволення короткострокових потреб діяльності, розрахунково-касове обслуговування потреб авіакомпанії, придбання іноземної валюти для покриття витрат за межами України за надані послуги, продаж іноземної валюти, отриманої від іноземних клієнтів за надані авіакомпанією послуг, накопичення та видача заробітної плати працівникам авіакомпанії тощо.

Зростає частка довгострокових джерел фінансування розвитку. Так, в 2013 році ПрАТ «МАУ» мала заборгованість за довгостроковими кредитами у сумі, що становила майже 50% від суми всіх джерел фінансування розвитку авіакомпанії в 2012 році. Однак невизначеність зовнішнього середовища має значний вплив на формування можливості учасників взаємодії до виконання договірних зобов'язань. В таких умовах актуалізується проблема забезпечення відповідності між формою та видом взаємодії та здатністю його учасника до виконання взятих на себе зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження взаємодії авіакомпаній та банків України знаходить своє відображення у наукових публікаціях останніх років з позиції удосконалення методик оцінювання кредитоспроможності позичальника [1,4,7] і в меншій мірі з позиції вибору форм та видів такої взаємодії [5].

Мета статті полягає в удосконаленні методичних підходів до вибору форми та виду взаємодії авіакомпанії та банку, які на відміну від існуючих, базуються на матричному методі виборі форми взаємодії на основі співвідношення ринкових та технологічних завдань авіакомпанії та банку та матричному методі вибору виду взаємодії на основі співставлення рівня надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії, що дозволить забезпечити баланс можливостей та ризиків учасників такої взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Взаємодія авіакомпанії та банку здійснюється в різних формах та видах, які класифікуються від складних до найпростіших. Форма взаємодії визначається задачами. Постановка та реалізація задач взаємодії лежить в основі розподілу взаємодії на різні форми (стратегічного, проектного та маркетингового партнерства, клієнтської взаємодії). В рамках кожної форми взаємодія авіакомпанії та банку відбувається в різних видах від безпечних до небезпечних з огляду на ризики, які її супроводжують.

Отже, на основі вищевикладеного можна констатувати, що в процесі взаємодії важливе значення має вибір форми та виду взаємодії. Вибір форми взаємодії здійснюється на основі задач взаємодії кожного із її учасників, а вибір виду взаємодії – на основі оціненої здатності учасника до виконання зобов'язань взаємодії.

Щодо задач взаємодії авіакомпанії та банку, то для авіакомпанії вони визначаються напрямками діяльності кожного учасника і полягають у своєчасному та повному обслуговуванні всіх видів діяльності авіакомпанії. Основною задачею взаємодії для банку є утримання та формування нових джерел прибутковості, отже, вектор задач авіакомпанії та банку є односпрямованим. Вирішення задач кожного із учасників взаємодії може бути здійснене за участю його партнера.

Основні завдання авіакомпанії та банку лежать в площині розширення ринкових та технологічних можливостей. Ринкові завдання учасників взаємодії пов'язані зі зростанням частки на ринку (табл. 1).

Володіючи сучасними повітряними судами, які забезпечують відповідний рівень надійності, безпечності та комфортності польотів, основними напрямками зростання частки на ринку для авіакомпанії є розширення внутрішньої та міжнародної мережі прямих регулярних рейсів.

Зростання мережі рейсів супроводжується зростанням витрат авіакомпанії щодо їх забезпечення, що зумовлює необхідність зростання взаємодії з банками як для формування джерел фінансування польотів, так і для обслуговування розрахунків авіакомпанії з іншими учасниками організації польотів, туристичними, обслуговуваними компаніями.

Ринкові завдання банку пов'язані зі зростанням своєї частки на ринку шляхом залучення нових клієнтів та розширення меж взаємодії з існуючими. Зважаючи, що на сьогодні існуючі частки ринку у більшості сфер економічної діяльності є закріпленими між основними його учасниками, як напрям свого розвитку банки вбачають у фінансовому та консультативному супроводі стратегій зовнішнього зростання суб'єктів бізнесу. Адже, чим більшими будуть операції придбання одними суб'єктами ринку інших, тим більшими будуть обсяги фінансування за рахунок кредитних коштів банку, що може призвести до зростання прибутковості банку (табл.2).

Окрім ринкових завдань, і авіакомпанія і банк пов'язують свій розвиток і реалізацією технологічних рішень. Технологічні завдання авіакомпанії та банку обумовлені існуючими технологіями, схемами, формами операційної діяльності та можливостями її удосконалення.

На сьогодні технологічні завдання авіакомпанії пов'язують із зростанням рівня комфорту для пасажирів, особливо сегменту VIP – клієнтів (табл. 3).

Технологічні завдання банку лежать у площині утримання існуючих технологій фінансового посередництва та формування нових, здатних збільшити як обсяги, так і якість наданих послуг, що дозволить підвищити рівень задоволеності клієнтів (табл. 4).

В залежності від виду завдання (ринкові, технологічні) авіакомпанії та банки використовують специфічні методи їх реалізації. Так, в основі реалізації ринкових задач лежать в

Таблиця 1. Ринкові завдання авіакомпанії та участь банку у їх реалізації

Завдання авіакомпанії	Спосіб участі банку у вирішенні завдань авіакомпанії
Зростання частки ринку Використання партнерських каналів збуту Розширення мережі внутрішніх прямих маршрутів Відкриття прямих регулярних рейсів між містами України та закордонних країн Розширення мережі партнерських відносин	Кредитування Розрахункове обслуговування Валютні операції Партнерство за проектом

Таблиця 2. Ринкові завдання банку та участь авіакомпанії у їх реалізації

Банк	Спосіб участі авіакомпанії у вирішенні завдань банку
Зростання частки ринку	Фінансування M&A, придбання обслуговуючих компаній
Довгострокове партнерство	Консультаційні послуги Зарплатні проекти Партнерство за проектом Інші види партнерства

Таблиця 3. Технологічні завдання авіакомпанії та участь банку у їх вирішенні

Авіакомпанія	Спосіб участі банку у вирішенні завдань авіакомпанії
Зростання рівня комфорту пасажирів бізнес-класу Зростання безпечності польотів	Фінансування робіт

Таблиця 4. Технологічні завдання банку та участь авіакомпанії у їх вирішенні

Банк	Спосіб участі авіакомпанії у вирішенні завдань авіакомпанії
Надання консультаційних послуг Підвищення рівня задоволеності клієнтів Продаж небанківських продуктів: квитки, страховки Утримання параметрів кредитних портфелів відповідно до затверджених стратегічних показників ризику	Розширення фінансової та інвестиційної діяльності авіакомпанії Стратегічне партнерство та партнерство за напрямом Зростання обсягів та прибутковості діяльності авіакомпанії

основному маркетингові методи активізації попиту. В основі реалізації технологічних задач – методи прогнозування, детермінованого та стохастичного факторного аналізу.

Співвідношення ринкових та технологічних задач авіакомпанії та банку визначає різні форми взаємодії. Так, якщо пріоритетність реалізації ринкових задач обумовлена зростанням конкуренції на відповідних ринках учасників та динамічним розвитком економічного середовища, банки і авіакомпанії зацікавлені у взаємному довгостроковому співробітництві у формі стратегічного партнерства та партнерства за визначеними напрямками.

В умовах зниження міграційної активності населення та ділової активності бізнесу, що вплинуло на погіршення фінансового становища авіакомпаній, останні переходять від реалізації стратегій зовнішнього зростання до стратегій технологічного розвитку. У випадку, коли задачі банків та авіакомпаній не співпадатимуть, матиме місце розбалансованість інтересів учасників взаємодії і оптимальним вважатиметься традиційне банківське обслуговування авіакомпанії (табл. 5).

Ринкові та технологічні завдання авіакомпанії та банку реалізують мету їх діяльності в умовах невизначеності впливу зовнішнього середовища та наявного внутрішнього потенціалу. На кожному етапі розвитку економіки авіакомпанії та банку співвідношення між ринковими та технологічними завданнями змінювалося в залежності від стратегії їх розвитку. На сьогодні для авіакомпанії МАУ пріоритетними є ринкові завдання, що підтверджується статистикою розвитку мережі польотів. Так, за 2015 рік авіакомпанією було відкрито 25 прямих міжнародних і внутрішніх рейсів [6].

Політична та економічна ситуація в Україні вплинула на зміну стратегії розвитку банку та задач, виконання яких ре-

алізує мету їх розвитку. Так, на сьогодні банки переходять від використання маркетингових методів реалізації ринкових задач до використання методів оптимізації для реалізації технологічних задач.

В таких умовах взаємовигідними видами взаємодії авіакомпанії та банку є партнерство за напрямом (проектне партнерство) та використання традиційних видів взаємодії (кредитування, розрахункове обслуговування тощо).

В рамках кожної форми взаємодія здійснюється у визначеному вигляді. Для вибору виду взаємодії важливе значення має оцінка надійності учасників взаємодії. При цьому, чим вищий рівень взаємодії, тим вищі вимоги до його учасників.

В рамках кожної форми взаємовідносин організовується перелік тих видів взаємодії, які забезпечують надійність виконання його учасниками взятих на себе договірних зобов'язань.

Найвищою формою взаємодії авіакомпанії та банку є стратегічне партнерство, в рамках якого реалізуються всі існуючі види взаємодії. Отже, така форма партнерства вимагає найвищого рівня надійності його учасників щодо виконання ними взятих на себе партнерських зобов'язань.

Організація взаємодії базується на обопільному процесі оцінювання учасниками один одного. Авіакомпанія оцінює банк, виходячи з критерію надійності, а банк здійснює оцінювання кредитоспроможності авіакомпанії. З урахування переважності існуючих методичних розробок оцінювання учасників взаємодії спеціальними показниками банківської діяльності, автором запропоновано методичні підходи до оцінювання рівня надійності банку, виходячи з результатуючих показників діяльності банку, що забезпечує їх доступність та розуміння [3].

Оскільки в процесі взаємодії авіакомпанії та банку перелік зобов'язань та відповідальності є різним за обраними фор-

Таблиця 5. Вибір форми взаємодії авіакомпанії та банку в залежності від задач їх розвитку

Завдання	Авіакомпанії		
		Ринкові	Технологічні
Банку	Ринкові	Стратегічне партнерство Проектне партнерство Маркетингове партнерство	Клієнтська взаємодія
	Технологічні	Клієнтська взаємодія	Клієнтська взаємодія

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мами та видами, то і методики оцінювання відрізняються наповненістю показників оцінювання та трудоємкістю їх розрахунку. Оскільки банки в процесі взаємодії можуть передавати в тимчасове користування авіакомпанії на умовах кредитування грошові кошти, відповідно зобов'язання, які приймає на себе авіакомпанія є більшими порівняно з комісійними видами взаємодії, що потребує всебічного аналізу здатності авіакомпанії до їх виконання. З метою комплексного оцінювання здатності авіакомпанії до виконання взятих на себе зобов'язань, автором запропоновано здійснювати її оцінювання на основі комплексної діагностики її стану (фінансово-економічної, організаційно-управлінської, технологічної та стратегічної діагностики) за показниками, які відображають зміст кожної складової діагностики [2].

Інтегрування запропонованих показників, здійснюване шляхом бального ранжування оцінок отриманих значень показників та розрахунку сумарного балу для кожного із учасників взаємодії дозволило сформувати матрицю вибору виду взаємодії.

Основний принцип, який закладений в побудову матриці – це принцип відповідності можливостей у кожного із учасників взаємодії щодо виконання взятих на себе зобов'язань. Вимоги авіакомпанії до банку обумовлені необхідністю забезпечення надійності банку. Вимоги банку до авіакомпанії продиктовані вибором кредитоспроможної авіакомпанії, здатної повернути в строк передані у тимчасове користування грошові кошти.

Шляхом співставлення комплексних бальних оцінок надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії отримана матриця вибору виду взаємодії авіакомпанії та банку,

яка є наочною демонстрацією збалансованості можливостей виконання зобов'язань її учасниками (табл. 6).

Запропонована матриця вибору виду взаємодії побудована на основі реалізації принципу відповідності обсягу взаємодії можливостям їх виконання. Чим вища надійність банку та кредитоспроможність авіакомпанії, тим більшими за обсягами, термінами та взятими зобов'язаннями може бути взаємодія авіакомпанії та банку. При цьому в перелік видів взаємодії включаються всі операції, які вказані у відповідному візці та справа від нього.

Оцінка банку на рівні 32 балів свідчить про високу надійність банку, в 24 бали – про надійність вище середньої, в 16 – про середню, в 8 – про нижче середньої, менше 8 – про ненадійність банку.

Оцінка авіакомпанії в 50 балів є гарантією стійкого фінансового стану, в 40 балів – нормального фінансового стану, в 30 балів – майбутньої нестійкості, в 20 балів – нестійкості фінансового стану, в 10 балів – кризового стану.

Зниження рівня надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії супроводжується звуженням кількості видів управлінської та економічної взаємодії. При найнижчому значенні надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії взаємодія між ними зводиться до обслуговування на умовах комісійних операцій.

За даними таблиці 6, чим вищою є сумарна оцінка надійності банку та кредитоспроможності авіакомпанії, тим нижчим є рівень невиконання ними взятих на себе договірних зобов'язань. Оцінювання учасників взаємодії на найвищо-

Таблиця 6. Матриця вибору видів взаємодії

		Авіакомпанія				
		>50	40-50	30-40	20-30	<10
Банк	>32	Управлінська взаємодія Довірче управління	Довгострокове кредитування Експертиза та відбір проектів Участь у реалізації проектів	Гарантійні операції Консультавання M&A Андеррайтинг Інвестиційне консультування Депозитні операції	Короткострокове кредитування Вексельні операції Брокерські послуги	Розрахунково-касове обслуговування Валютні операції Зарплатні проекти Еквайринг
	24-32					
	16-24					
	8-16					
	<8					

Таблиця 7. Результати оцінювання 10 найбільших банків України

№ з/гр	Назва банку	Склад акціонерів	Досвід роботи	Якість менеджменту	Достатність сукупного капіталу	Достатність первинного капіталу	Коефіцієнт надійності	Показник прибутковості активів,	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	Сума балів
1	ВТБ банк	5	5	5	5	5	3	5	1	34
2	Приватбанк	4	5	5	5	5	3	2	4	33
3	Райффайзен банк Аваль	5	5	5	5	5	3	1	4	33
4	Ощадбанк	4	5	5	5	5	4	1	3	32
5	Укресімбанк	4	5	5	5	5	3	1	3	31
6	Альфа-банк	5	5	5	4	5	3	1	3	31
7	Дельта банк	4	3	5	3	5	3	1	3	27
8	Сбербанк Росії	5	3	5	4	5	2	1	2	27
9	Промінвестбанк	4	5	5	5	1	3	1	2	26
10	Укрсоцбвнк	4	5	5	5	1	3	1	1	25

Таблиця 8. Результати оцінювання авіакомпаній України

	Коефіцієнт					Рентабельність реалізації	Коефіцієнт зносу обладнання	Бізнес-процеси	Частка ринку	Корпоративні та функціональні стратегії	Сума балів
	покриття	абсолютної ліквідності	фінансової стійкості	Бівера	якості управління						
ПАТ «Мотор Січ»	5	4	5	5	5	3	5	5	1	5	43
ПрАТ "Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	1	2	3	2	5	2	4	5	5	5	34
ПрАТ «Авіакомпанія Авіалінії України»	4	1	3	2	4	2	5	4	1	4	30
ПАТ «Дніпроавіа»	1	1	4	1	5	1	1	5	1	5	25
ПАТ «Авіалінії Харкова»	1	2	1	1	4	1	5	4	1	4	24

му рівні дозволяє реалізувати всі види найвищої форми взаємодії: форми стратегічного партнерства, яке базується на управлінській взаємодії, довірчому управлінні та всіх видах взаємодії, які розташовані справа відповідного вічка таблиці.

Апробація запропонованого матричного підходу до вибору виду взаємодії здійснювалася шляхом розрахунку рівня надійності 10 найбільших банків України та кредитоспроможності авіакомпаній України як її здатності до виконання взятих на себе договірних зобов'язань.

За даними проведених досліджень, серед 10 найбільших банків України слід виділити банки з різним рівнем надійності. До банків з високою надійністю слід віднести Приватбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк Аваль, ВТБ банк, як таких, які у порівнянні з іншими банками України мають найвищі показники ліквідності, прибутковості, достатності капіталу, надійності, продуктивності праці, досвіду роботи (табл. 7).

Серед вибірки авіакомпаній України найвищу здатність до виконання взятих зобов'язань за кожним із видів взаємодії демонструє ПАТ «Мотор Січ» (табл. 8).

Висновки

Запропоновані матриці вибору форми та виду взаємодії дозволяють обирати партнерів та ті види взаємодії, які базуються на принципі відповідності здатностей її учасників до виконання взятих зобов'язань. Використання матричного підходу, яке реалізоване з використанням бального методу оцінювання, дозволяє наочно представити відповідність між наявними можливостями учасників взаємодії та вибрати та-

кий вид взаємодії, який супроводжується найменшим ризиком втрат для обох сторін.

Список використаних джерел

1. Зайцева І.В. Совершенствование экономических взаимоотношений между авиакомпанией и отдельными субъектами рынка / Зайцева И.В., Окунева А.А // Вестник ТОГУ. – 2014. – №1(32). – С. 209–21
2. Лотоцький В.А. Оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємодії з банками / Лотоцький В.А. // Бізнес-інформ. – 2015. – №9.
3. Лотоцький В.А. Етапи організації взаємодії підприємств і банків та критерії їх оцінювання. [Електронний ресурс] / Лотоцький В.А. // Фінансовий простір. – 2015. – №3. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/>
4. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств [Електронний ресурс] / Коваленко В.В. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>
5. Махова Г.В. Вибір способу взаємодії підприємств в межах стратегічних альянсів / Махова Г.В. // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – 288с. – С.159–166.
6. Новини. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.flyuia.com/ua/about/ukraine-international-airlines/news/9093.html>
7. Фурик В. Г. Комплексна оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників комерційним банком / В. Г. Фурик Т. К. Калугаряну // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 6. – С. 63–67.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Деформації адміністративно-владного ресурсу як причина тіньових процесів.....	3
ГУНЬКО Л.А., КУЛІШ Н.Ю. Якість землевпорядних робіт як складовий елемент їх конкурентоспроможності.....	7
КОРОТКЕВИЧ О.В. Розвиток механізмів податкової підтримки малого підприємництва.....	10
МЕЛЬНИК Н.О. Відходи як невід’ємна частина екологічної безпеки країни.....	15
КЛЮЧКА С.С. Ідентифікація сутності фінансового контролю.....	19
КУСТОВСЬКА О.В., ТОРОХТІЙ І.І. До питання збереження довкілля і здоров’я людини.....	23
ШАБРАНСЬКА Н.І. Міжгалузевий аспект макроекономічного прогнозування.....	26
ПЛЕШАКОВА Н.А. Передумови формування фінансової стабільності в умовах посилення глобалізації.....	30
ГУК О.В. Сутність та концептуальні засади конкурентоспроможності країни в контексті сталого розвитку.....	34
УДОД Н.М. Особливості торговельної діяльності міжнародних компаній.....	39
НАДРАГА В.І. Концептуальні основи управління соціальними ризиками.....	43

Інноваційно-інвестиційна політика

ПРОХОРЧУК С.В. Інновації як інструмент досягнення стратегічних цілей підприємств в умовах глобалізації.....	49
БІЛЕЦЬКИЙ О.В. Стратегічні засади формування та використання людського капіталу в інноваційній економіці.....	51

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГАВРИШ О.А., ЧАЙКОВСЬКИЙ Є.О. Концептуальна модель інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств.....	55
ДУБОВИК Т.В., ОРТИНСЬКА В.В. Управління інтегрованими інтернет-маркетинговими комунікаціями підприємств.....	61
ЛИСЕНКО О.В. Удосконалення процесу управління портфелем цінних паперів банку.....	65
АНДРУСЬ О.І. Обґрунтування теоретичних основ сучасного ціноутворення.....	69
ГРИНІВ Ю.О. Роль конкуренції в забезпеченні інноваційного розвитку малого підприємництва регіону.....	72
СОКОЛОВА З.С. Механізми та інструменти для реалізації стратегії сталого розвитку для африканських країн.....	75
КОРЕНЬ Н.В. Концептуальні засади оцінки бюджетних ризиків.....	78
БІЛЕЦЬКА Н.В. Сутність та класифікація чинників виробництва, роль їх продуктивності на макрорівні.....	81
КОВАЛЬОВ В.М. Теоретичні настанови формування структури трудового потенціалу машинобудівних підприємств.....	85
ПИЛЬНОВ Д.О. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства.....	88
ЯРМОЛЕНКО Ю.О. Теоретичні підходи до сталого розвитку та роль аграрного виробництва.....	92
ІВОХІН Є.В., НАВРОДСЬКИЙ В.О., НАУМЕНКО Ю.О. Деякі методи ефективного розподілу рекламного бюджету.....	96
КУЗЬМЕНКО Л.Г. Вдосконалення державного регулювання захисту економічної конкуренції.....	102
ПОЛІЩУК О.М. Організація системи паркування як основний напрям вдосконалення транспортної інфраструктури.....	105
ГРИГОРЦІВ М.В. Ланцюги та стадії життєвого циклу якості продукції.....	109

Розвиток регіональної економіки

ЛУНЯК І.В. Регіональні нерівності в оплаті праці в Україні.....	113
ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Проблеми на шляху інтеграції аграрної політики України в загальноєвропейську та заходи щодо їх вирішення.....	117
ГАВРИЛЕНКО А.С., КОСТЕНКО Я.О. Децентралізація влади: компаративістський аналіз зарубіжного досвіду.....	121
КОЛОДІЙЧУК А.В. Аналіз організаційної, морфологічної структури та функцій нових технологічних просторових форм виробництва у прикордонні.....	124
МАНИЛІЧ М.І., КУШЛАК О.І. Регіональна політика в умовах бюджетної децентралізації.....	127

Соціально-трудова проблеми

ДОРОНІНА О.А. Формування парадигми сучасної кадрової політики як підґрунтя соціально-економічного зростання.....	132
СІДНЄВА, Ж.К., РИБАЧУК-ЯРОВА Т.В. Нормативна основа концепції корпоративної соціальної відповідальності.....	136
ПАХОМОВ С.Ю. Взаємодія економіки і політики як фактор міжнародної конкурентоспроможності в контексті сучасного інституціоналізму.....	141
ЛОТОЦЬКИЙ В.А. Вибір форми та виду взаємодії авіакомпанії та банку на основі відповідності її завдань та можливостей.....	144

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України 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, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **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 Equation, 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
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (173) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 23.10.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 17,55.
Гарнітура Еуропа. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
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 СПД «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.