

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (174)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (174) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 188 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

Неформальна економіка як передумова девіації сучасної елітної структури

Статтю присвячено дослідженню діалектики розвитку неформальної тіньової економіки, метаморфоз її форм від менш складних до більш складних, сучасних.

Ключові слова: «мале» суспільство, неформальна економіка малих форм, економіка автономної держави, двоїста економіка паразитарної «автономної» держави.

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

Неформальная экономика как предпосылка девиации современной элитной структуры

Статья посвящена исследованию диалектики развития неформальной теневой экономики, метаморфоз ее форм от менее сложных к более сложным, современным.

Ключевые слова: «малое» общество, неформальная экономика малых форм, экономика автономного государства, двойственная экономика паразитарного «автономного» государства.

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

The informal economy as a prerequisite deviation of modern elite structure

The article investigates the dialectics of the informal shadow economy, the metamorphosis of its forms from less complex to more complex, modern.

Keywords: «small» society, the informal economy of small forms, the economy of the autonomous state, parasitic dual economy «autonomous» state.

Постановка проблеми. Процеси тіннізації, деградації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової деформації державного управління, системна корупція обумовлюють високу ступінь гальмування процесів реформування суспільних відносин, необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих тіньових впливів, імперативів щодо ефективних засобів їх обмеження.

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, За-

кони 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 тіннізації 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. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, її окремих форм та стадій засоби ефективного обмеження тіньових процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тіньової економіки, зокрема логіко-історичної метаморфози форм тіньової економіки від неформальної «малої» селянської економіки до сучасних паразитарних елітних утворень.

Виклад основного матеріалу. Наявність об'єктивних передумов домінування в економічній структурі суспільства, що перебуває в стані трансформації, паразитарного елітного (олігархічного) сектору [1, с. 150–167], як головного тінізаційного фактора розвитку, спричиняє кумулятивний синергетичний ефект підсилення тінізаційних процесів в інших секторах економіки за рахунок архаїзації соціально-економічних форм, виштовхування їх елітним сектором із звичних місць та функцій в економічній структурі, активізації при цьому великого обсягу маргінальних (експлоярих) неформальних зв'язків. Це обумовлює пошук генези та тренду розвитку вихідної ланки формування цієї провідної паразитарної форми, зокрема, метаморфози неформальної економіки для наступної розбудови архітектоніки тінізаційного розвитку. Тіньова – неформальна економіка суспільств традиційного типу в умовах ринкових перехідних процесів набуває величезних масштабів. Якщо в умовах розвинутих країн неформальні утворення значною мірою перебувають у згорнутому вигляді, то при одночасному застосуванні моделі відкритої економіки для перехідних систем і тиражування всередині країни прозахідних засад розвитку неформальна економіка вибухоподібно розширює обсяг та спектр своїх перетворених форм, виступаючи передумовою виникнення та розвитку багатьох сучасних тіньових процесів. Таким чином, цей сегмент економічної структури, перебуваючи на її периферії, продемонстрував стійкий імунітет як до намагань її знищення та підпорядкування залишків загальному одержавленню економіки, так і надання йому розвинутих ринкових форм [2, с. 48–52; 3, с. 105–112].

Визначення категорії «неформальна економіка» в теорії тіньової економіки як діяльності, що перебуває за межами інституційованих норм, передбачає диференціацію її на два якісно різні блоки [4].

Перший блок представлено тіньовою економікою як девіантною діяльністю, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики (реєстрації і ліцензування, оподаткування, подання звітності, виконання вимог щодо регламентації господарської діяльності, інституційних вимог до бюджетного процесу тощо). При цьому неформальна (тіньова) економіка перебуває не поза інституційним середовищем, а всередині його, як секторне тіньове утворення. Останні створюють власні суб-

системи позалегалних правил, які виступають як функціональні двійники заперечуваних легальних норм. Ігнорування формалізованих інститутів тягне за собою встановлення квазінормативних (квазіконтрактних, на думку С.Ю. Барсукової) нелегальних відносин з легальними або нелегальними партнерами. Класичним прикладом цих двох варіантів неформальної економіки є зв'язки підприємців з коруптивними чиновниками та криміналітетом. Самі намагання встановлення регулярних відносин із силовими партнерами легального і нелегального спрямування, що становлять неформальну систему регулювання, здійснюються в першому випадку за допомогою корупції, у другому – за допомогою кримінальної «унії» – нелегального контрактного права. Створення неформальної системи нормативного забезпечення підприємництва можна розглядати як формування альтернативного інституційного його середовища з метою використання можливостей подальшого залучення альтернативних організаційних, податкових, фінансових тощо ресурсів, а також трансакційних витрат порівняно з тими, які використовуються у межах офіційної економіки. Цей блок становить неформальну економіку у широкому розумінні цього слова, яке практично зливається з поняттям «тіньова діяльність». Інший великий блок неформальної економіки у вузькому розумінні, який, власне, історично і логічно і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами – це домашня економіка, функціонування якої на власній основі передбачає з самого початку використання неформальних зв'язків. Домашня економіка не порушує господарського законодавства, оскільки процеси в ній не регулюються. Офіційна позанормативність домашньої діяльності є однією з основ сучасного суспільства, закритості цієї важливої і осяжної економічної форми. Статистична пряма невідповідність домашньої економіки є логічним продовженням іманентно властивої їй нетранспарентності.

До цього блоку неформальної економіки слід віднести, зокрема, обмежено модернізовані та гібридні малі економічні форми [1, с. 134–150], у тому числі малий бізнес, який знаходиться на спрощеній системі оподаткування (платники єдиного податку) у сфері торгівлі, громадського харчування, будівництва, сфері послуг домашньої економіки та сільськогосподарства. Цей «сірий» сегмент тіньової економіки дуже чутливий до надлишкового адміністративного тиску і втручання держави та швидко набуває форми «чорного» сегменту своєї метаморфози при цьому.

Даний блок неформальної економіки також презентовано малими формами наркоторгівлі, контрабанди, торгівлі людьми та нелегального їх трафіку через кордон, виготовлення та торгівлі зброєю, виготовлення фальшивих документів і грошових знаків, виготовлення і реалізації порнографічної продукції, рекету, проституції, сутенерства тощо. До цього блоку відноситься й діяльність таких фіктивних (неформальних) тіньових структур як конвертаційні центри, які завдають величезні збитки фінансово-кредитній системі суспільства.

Так, сучасні конвертаційні центри як функціональні структури тіньової економіки надають клієнтам численні протизаконні послуги, сприяючи їм в ухиленні від ПДВ, податку на прибуток та акцизів, у шахрайстві з фінансовими ресурсами, найпоширенішим видом якого є одержання незаконних від-

шкодувань ПДВ, і в інших видах шахрайства, крадіжках власності. Для цього використовується весь спектр можливостей банків: відкриття рахунків юридичних та фізичних осіб для незаконної діяльності; розрахунково-касове обслуговування, включаючи переведення коштів з рахункової форми в готівку (і навпаки), транзит коштів через рахунки фіктивних та буферних фірм; фіктивне кредитування; операції з векселями; перерахування грошей за кордон; конвертація в різні валюти тощо. За допомогою буферних фірм, що мають ліцензії на будь-які види діяльності – від операцій з підакцизними товарами до заготівель металобрухту і будівництва, за невеличку додаткову плату клієнти можуть займатися ліцензованими видами діяльності, заощаджувати час і чималі кошти, потрібні для одержання дозволів. Деякі представники малого та середнього бізнесу проводять досить активну підприємницьку діяльність без державної реєстрації, дістаючи весь необхідний спектр послуг від конвертаційних центрів [5].

«Сірий-чорний» симбіоз неформальної економіки легко пристосовується до змінних умов середовища її існування, перекидаючи свої ресурси в одну з можливих ефективних форм метаморфози, домінуючої за конкретно історичних умов.

Новітні часи квазіринкових трансформацій до суперечностей вказаної моделі неформальної економіки додали суперечності її сітьової організації, яка є своєрідним проявом суперечностей між індустріальними вузловими (елітними) зонами і позавузловими здебільшого неформальними утвореннями.

Закономірності розвитку, тренди тіньових процесів виявляються у ланках метаморфоз неформальної організації в Україні. Такими слід вважати такі ланки діалектичної тріади неформальної організації: вихідна метаморфоза – неформальна економіка малих форм (княжої доби); вторинна форма метаморфози – економіка автономної держави; сучасна форма або двоїста економіка паразитарної «автономної» держави.

Важливого методологічного значення набуває уявлення про вихідну протоформу (метаморфозу) сучасної неформальної тіньової економіки, як форми кризи державного управління, яка історично та логічно визначає подальший розвиток цього соціально-економічного феномену. Такою формою, історичною стадією становлення сучасної неформальної тіньової економіки в Україні є так зване «мале» неформальне суспільство – така соціальна субкультура, яка виключає інституціоналізацію відносин, характеризується відсутністю взаємозв'язків між повсякденним життям людей і формальною владою, нерозвинутістю політичного представництва інтересів широких мас населення. Отже, тінзаційний ефект неформальної організації виникає внаслідок її взаємодії з дисфункційним паралельно існуючим простором (по відношенню до особливостей неформальної організації) системою державного управління. Для «малого» суспільства характерним є локальна, неформальна і неінституціоналізована природа соціальної організації, дуалізм норм, які діють у цьому суспільстві.

Звернемо увагу на те, що залежне становище «малого» суспільства (відносна форма), нав'язування йому норм поведінки ззовні з боку «великого» суспільства (еквівалентна форма) створює особливо сприятливі умови для формування дуалізму норм і формування субкультури «малого» – тіньового суспільства, яке протистоїть «великому». Нав'язані ззовні норми поведінки (зокрема економічної) асоціюються у свідо-

мості індивідів із зовнішнім ворогом, що викликає протидію, конфлікт інтересів і дій, тоді як «свої» (дуальні) норми стимулюють добровільне підпорядкування їхнім приписам, солідарність, прозорість, відсутність насилля для підкорення їхнім вимогам. А. Гальчинський взагалі вважає, що функціонування в Україні дуалізму норм суспільно-економічної поведінки, субкультури «малого» суспільства зі стійкою протидією, ворожістю інтересів, які перевищують критичну масу тінзації, перетворило цю субкультуру на соціальний інститут із власними (офіційними і неофіційними) механізмами реалізації [6].

Економічною основою «малого» суспільства є дрібне селянське господарство, а також пізніше розвиток (з кінця 18-го ст.) общинного користування землею (у східній та південній Україні) [7, с. 189–204].

Попереднє вивчення розвитку історичних тіньових форм вітчизняного суспільства дає змогу зробити висновок про те, що воно являло собою: а) цивілізаційну якість як селянське суспільство з неформальною організацією; б) імперську (постімперську) провінцію Росії, яка стрімко перетворюється у маргінальне суспільство; в) сформовану систему громадянського опору та взаємної допомоги всередині спільноти у вигляді малих організаційних форм через тиск держави.

Таким чином, головні історичні ознаки вітчизняного суспільства дають змогу визнати його як «мале» суспільство, що існує разом і поряд із домінуючим імперським, має незавершений характер модернізації, локальну, неформальну, неінституційовану тіньову природу соціальної організації [8, с. 16].

Для імперій є характерним авторитарний спосіб інтеграції територій і суспільства провінцій «зверху» [9, с. 64–65]. Таким чином, більш вагоме значення для імперського управління має вертикальний характер політичних зв'язків, у протилежність комбінації зв'язків горизонтальних і вертикальних, характерних для аграрних цивілізацій. Неадекватний – авторитарний спосіб інституційних зв'язків звичайно призводить до посилення феномену «малого» суспільства щодо пануючого імперського. Для нього є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [8, с. 15–30]. Посилення «малого» суспільства означає утворення могутнього підґрунтя тіньових процесів.

Другою ланкою метаморфоз неформальної економіки історично і логічно є становлення та розбудова «автономної» козацької держави. У цій формі метаморфози неформальна суспільна організація «піднялася» до рівня неформальної інституційної організації цілої держави.

З початку XVII ст. козацький політичний автономізм виявився у прагненні Війська Запорозького перенести свій організаційний устрій та юрисдикцію на «волості» (південніше умовної лінії Тетіїв – Біла Церква – Київ – Переяслав – Лубни – Миргород) і спробі, за умови визнання влади лише короля, вийти з-під підпорядкування місцевих владних структур. Упродовж цього часу «під впливом «полонізації» урядів прикордоння, проведення низки комісій проти козаків та ухвали антикозацьких сеймових конституцій, в ієрархії цінностей козацтва остаточно закріплюється протиставлення – «покровитель» – король / ворог – польська шляхта...». А відтак у цьому регіоні впроваджуються власні самоуправління, судочинство, військова організаційна структура. Водночас Вій-

сько Запорозьке намагалося відігравати роль самостійного суб'єкта міжнародних відносин.

Джерела фіксують неухильний процес автономізації козацького регіону, який починав жити своїм особливим життям, із існуючих владної, адміністративно-територіальної й судової систем Польщі. Не випадково у 1616 році один із польських урядовців звернув увагу сейму на факт творення козаками власної «Республіки», побоюючись, щоб із часом вони не проголосили її відокремлення від Речі Посполитої. Через дев'ять років король Сигізмунд III констатував: «...козаки вважають себе окремою Річчю Посполитою. Вся Україна у їхніх руках, шляхтич невільний у своєму домі, у містах і містечках й к. м. все управління, вся влада у козаків, вони привласнюють юрисдикцію, встановлюють закони... Мир і війну встановлюють на власний розсуд; вони порушують союзи, укладені Річчю Посполитою». У листі до нього від 20 липня 1625 року князь Єжи Збараський переймався, що козацтво перебирає владу, яка належала тільки королю й Речі Посполитій, зокрема, наголошував на тому, що воно уклало союзи з іноземними володарями [10, с. 228–268].

Державна ідея зароджувалася на ґрунті суспільно-політичної організації «козацького устрою», що відзначався демократичністю. Її основні принципи полягали у запереченні феодалної залежності й внутрішньостанової нерівноправності; визнанні рівності у праві власності на землю й сільськогосподарські угіддя, можливості займатися промислами й торгівлею; вільного вступу до козацького стану будь-кого незалежно від станової, конфесійної чи національної належності; права обирати органи самоуправління і бути обраними до них. Козацтво виробило власний кодекс «прав і вольностей» – неписаних етичних правил, природних прав і правових норм – що визначав його соціально-правовий статус у суспільстві [10, с. 235].

Третім елементом тріади метаморфоз неформальної організації є двоїста економіка паразитарної «автономної» держави. Цей елемент є результатом діалектичного заперечення та утримання у собі (діалектичне зняття) попередніх двох форм метаморфоз й інтегрує у собі два її блоки (див. вище) при абсолютній перевазі, домінуванні першого з них, до якого належить девіантна діяльність, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики, та неформальну економіку у вузькому розумінні, яка власне, і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами – це домашня економіка, функціонування якої на власній основі передбачає з самого початку використання неформальних зв'язків.

Обсяги тіньової складової підприємництва першого блоку, як спосіб отримання надходів, більше представлені в діяльності бізнес-елітних структур великих індустріальних регіональних центрів країни, які замикають на собі накопичення величезних обсягів виробничого капіталу, його трансформації у спекулятивний капітал за допомогою приватизаційних процесів, сировинного та інтелектуального потенціалу регіонів.

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

Економіка елітних утворень має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження клієнтських,

корупційних зв'язків у адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу – реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності у їх генезі.

У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. У зв'язку з цим, найбільш небезпечними категоріями корупційних діянь в Україні є протиправно отримані переваги не у формі матеріальних благ (це вторинний контур результатів корупційного зв'язку), фінансових засобів чи послуг, а перш за все, переваги, отримані за рахунок корупційних діянь у системі влади – політичні, економічні, адміністративні, бюджетні, податкові тощо. Як результат, визначення корупції може набути наступного вигляду: корупція – особлива форма протиправного використання державно-владного ресурсу представниками державного апарату, уповноважених на виконання функцій держави, а також зв'язаних з ними іншими представниками державного апарату та підприємницьких кіл з метою, перш за все, здобуття переваг у політичній, економічній, адміністративній, фінансовій діяльності, бюджетній, податковій сферах тощо, а також отримання матеріальних благ [11, с. 23–27].

Існування елітної структури за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності на основний двигун, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекидання 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 сектора як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор; тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архаїзований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств у даний час становить близько 70 % виробництва [12, с. 8].

Сучасна стратегія обмеження неформального сектора, вирішення бюджетних проблем за його рахунок, перекидання на його плечі головних завдань щодо подолання бюджетних дефіцитів, яка представлена в реальній адміністративній практиці посилення тиску державних органів, прирікає діяльність неформального сектора на інтенсивні тінізаційні процеси, перехід до «чорної» стадії метаморфози.

Фундаментальні підходи до реформування неформальної економіки, зокрема у зв'язку з введенням в дію нової редакції Податкового кодексу, повинні враховувати особливу двоїстість її організації: слід зосередитися на максимальному обмеженні, витісненні автономності паразитарної дер-

жави, формуванні державної стратегії розмежування бізнесу та влади; всілякій підтримці з боку держави другого блоку неформальної економіки – економіки виживання на основі функціонування засад соборної організації, солідарної підтримки та допомоги, інституційної компліментарності (взаємодоповнюваності), які іманентно властиві спадковим закономірностям вітчизняної організації.

Висновки

Закономірності розвитку, тренди тіньових процесів виявляються у ланках метаморфоз неформальної організації в Україні. Такими слід вважати наступні ланки діалектичної тріади неформальної організації: вихідна метаморфоза – неформальна економіка малих форм (княжої доби); вторинна форма метаморфози – економіка автономної держави; сучасна форма або двоїста економіка паразитарної «автономної» держави.

Економіка елітних утворень має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків у адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу – реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності у їх генезі.

Фундаментальні підходи до реформування неформальної економіки, зокрема у зв'язку з введенням в дію нової редакції Податкового кодексу, повинні враховувати особливу двоїстість її організації: слід зосередитися на максимальному обмеженні, витісненні автономності паразитарної держави, формуванні державної стратегії розмежування бізнесу та влади; всілякій підтримці з боку держави другого блоку неформальної економіки – економіки виживання на основі функціонування засад соборної організації, солідарної підтримки та допомоги, інституційної компліментарності (взаємодоповнюваності), які іманентно властиві спадковим закономірностям вітчизняної організації.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
2. Предборський В.А. Неформальна економіка як сектор тіньового вітчизняного економічного простору / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2006. – Вип. 8. – С. 48–52.
3. Предборський В.А. Розбудова особливої форми елітної економіки у системі факторів тіньових процесів / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2005. – Вип. 4. – С. 49–54.
4. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России [Електрон. ресурс] / С.Ю. Барсукова. – Режим доступу: <http://www.socio.ru/wr/00-1/Barsukova.htm>.
5. Веткін А. «Конвертаційні центри»: інституційні особливості і роль у тіньовій економіці / А. Веткін // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 12–19.
6. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
7. Туган-Барановський М.І. Політична економія / М.І. Туган-Барановський. К.: «Наукова думка», 1994. – 263 с.
8. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
9. Наследие империй и будущее России / Под ред. А.И. Миллера. – М.: Фонд «Либеральная миссия», Новое литер. обозрение, 2008. – 528 с.
10. Історія українського козацтва / В.А. Брехуненко, Л.В. Войтович, О.Б. Головка та ін. – К.: Видавничий дом «Могиллянська академія», 2011. – 799 с.
11. Предборський В.А. Корупція як системне явище в механізмі тіньового розвитку соціально-економічних процесів / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного інституту Мін-ва економіки України. – К., 2007. – Вип. 2. – С. 23–27.
12. Сігер Ч. Загальний стан та передумови розвитку фінансового ринку в Україні / Ч. Сігер, Х. Паттон. – К.: Financial Markets International, 2000. – 191 с.

І.К. ЧУКАЄВА,

д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Переваги та можливі шляхи їх реалізації щодо забезпечення розвитку нафтотранспортних систем України в частині виконання умов угоди з ЄС

У статті розглянуто можливості розвитку нафтотранспортних систем України у світі виконання умов угоди з ЄС.

Ключові слова: нафтотранспортні системи, міжнародне співробітництво, угода з ЄС, маршрути транспортування.

І.К. ЧУКАЄВА,

д.з.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Преимущества и возможные пути их реализации по обеспечению развития нефтетранспортных систем Украины в части исполнения условий соглашения с ЕС

В статье рассмотрены возможности развития нефтетранспортных систем Украины в свете исполнения условий соглашения с ЕС.

Ключевые слова: нефтетранспортные системы, международное сотрудничество, соглашение с ЕС, маршруты транспортировки.

I. CHUKAEVA,

PhD, g.n.s. Institute of Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

Benefits and possible ways of their implementation for the development of the oil transportation system of Ukraine regarding execution of the agreement with the EU

The article deals with the possibility of oil transportation systems of Ukraine in the light of the execution of the agreement with the EU.

Keywords: oil transportation system, international co-operation agreement with the EU, transport routes.

Постановка проблеми. В умовах розширення ЕС Україна вважає перспективним для розвитку двосторонньої співпраці використання її транзитних можливостей. Мова йде про зосередження на території країни міжнародних транспортних коридорів, можливості їх ефективного інтегрування у транспортні системи Європи та Азії, Балтійського і Чорноморського регіонів. Територією України проходять чотири з десяти міжнародних транспортних коридорів, які входять в сітку загальноєвропейських, два з п'яти євразійських транспортних коридорів. Україна має всі можливості для участі у вирішенні широкого спектра проблем стосовно забезпечення енергетичних потреб країн Європи, у тому числі шляхом розвитку нафтотранспортних систем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вагомих наукових досліджень з питань транзитного потенціалу України можна виокремити праці Н. Земляного, О. Волович, Г. Бурлаки, А. Новикової, Л. Словінської та інших [1–5]. Аналіз останніх досліджень і публікацій дав можливість зробити висновок про те, що проблема енерготранзитного потенціалу України на сьогодні є недостатньо розробленою і потребує значного вдосконалення, особливо у світі співпраці з ЄС.

Метою статті є дослідити сучасний стан енерготранзитного потенціалу вуглеводнів України та перспективи його реалізації в частині виконання умов угоди з ЄС.

Виклад основного матеріалу. Важливий аспект виконання умов угоди з ЄС пов'язаний із забезпеченням інтересів України як держави-транзитера полягає в реалізації в повній мірі можливостей українських маршрутів транспортування нафти. До числа головних вимог, які висувуються до маршрутів транспортування, можна віднести:

- багатоваріантність поставок;
- економічну ефективність маршруту транспортування;
- політичну стабільність та позитивний фінансово-інвестиційний клімат в державах-транзитерах;
- надійність і безпеку маршрутів транспортування.

Враховуючи головні вимоги до маршрутів транспортування нафти, слід визначити ступінь відповідності цим вимогам українських маршрутів у порівнянні з іншими альтернативними маршрутами транспортування нафти.

Суттєвий недолік нафтопровідної системи України полягає в тому, що зовнішніми надходженнями нафти вона пов'язана лише з російською нафтопровідною системою, що призводить до монопольного положення Росії в сферах постачання нафти в Україну і транзиті.

За умов майже повної залежності від постачань енергоносіїв з Росії заходи із диверсифікації джерел їхнього над-

ходження повинні розглядатися як ключовий елемент співпраці з ЄС.

Розглянемо ресурсну базу країн – потенційних постачальників нафти в Україну (див. рис.) [6].

Як видно з даних рисунку, найбільші обсяги доведених запасів серед потенційних постачальників нафти в Україну мають Саудівська Аравія, Іран, Ірак, Кувейт, ОАЕ, Росія та Лівія. Порівняно менші обсяги запасів має Казахстан, Азербайджан, Єгипет та Туркменістан, але потенціал цих країн потребує додаткового дослідження.

Розглянемо другий аспект проблеми, пов'язаний із забезпеченням інтересів України як держави-транзитера в контексті співпраці з ЄС.

Перспектива розвитку нафтотранспортної системи України та її подальша інтеграція в загальноєвропейську мережу нафтопроводів, перш за все, пов'язана з реалізацією української частини Євро-Азіатського нафтотранспортного коридору (ЕАНТК), а також інтеграції нафтопроводів «Дружба» – «Адрія».

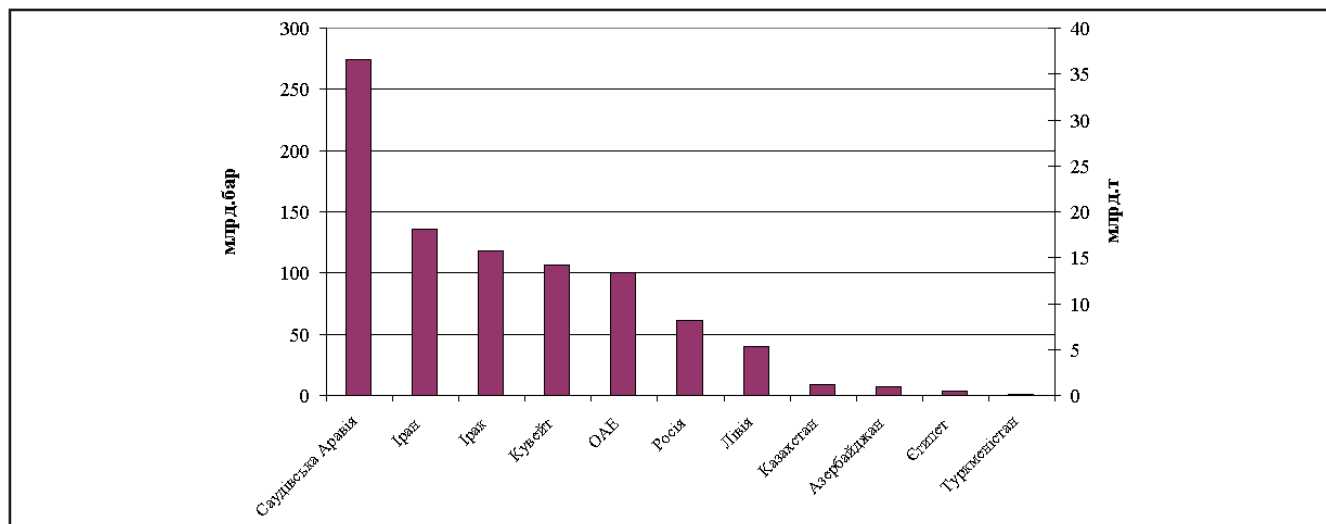
Якнайшвидша підтримка зацікавлених країн у реалізації української частини ЕАНТК, у тому числі й укладенням взаємовигідних договорів на транзит і постачання каспійської нафти через Україну, буде сприяти послабленню залежності європейського ринку нафтопродуктів від постачання з країн ОПЕК, а також його стабілізації за рахунок підвищення рівня конкуренції на ньому.

Беручи до уваги ситуацію на європейському ринку з постачальниками нафти і численні морські термінали на узбережжі, проекти транспортування каспійської нафти через Чорне море в Центральну і частково Північну Європу є найбільш привабливими для пошуку ринків (постсоціалістичні країни до того ж зацікавлені в диверсифікації джерел постачання нафти в межах програми входження до Європейської Співдружності).

Проект, запропонований Україною, досить оптимально вирішує цю проблему, починаючи з довжини маршруту постачання і закінчуючи тим, що Україна сама по собі є великим і досить перспективним ринком нафтової сировини.

З огляду на насиченість нафтового ринку Південної Європи і достатність морських терміналів по європейському периметру, необхідно відзначити, що в пошуку нових ринків найбільш привабливо виглядають проекти транспортування каспійської нафти з Чорного моря в Центральну і частково Північну Європу.

У цьому зв'язку запропонований Україною проект Євразійського нафтотранспортного коридору Баку – Супса – Одеса – Броди – Європа (ЕАНТК) досить оптимально вирішує завдання за багатьма параметрами:



Обсяги доведених запасів нафти країн – потенційних експортерів нафти в Україну

– зменшення витрат на транспорт за рахунок скорочення довжини маршрутів постачання (це практично «повітряна пряма» між «продавцями» і «покупцями» нафти);

– можливість перекачування нафти найкоротшим шляхом з Чорного моря в «південну» недовантажену гілку нафтопроводу «Дружба», що дозволяє подавати нафту на нафтопереробні заводи Словаччини, Чехії, Угорщини, а після будівництва коротких сполучних нафтопроводів – на НПЗ Австрії, Німеччини та інших країн Європи з подальшим виходом на порт Омішаль (Хорватія) на Адріатичному морі;

– продовження нафтопроводу Одеса – Броди до польського міста Плоцьк поєднає систему із «західною» гілкою нафтопроводу «Дружба» і дає вихід нафти з Чорного моря на нові ринки Польщі, Німеччини і Балтійського моря (через порт Гданськ у Польщі);

– двотрубні ділянки нафтопроводу «Дружба» у зазначених районах дозволять перекачувати російську та каспійську нафту без змішування і таким чином зберегти якість каспійської нафти;

– запропонований маршрут транспортування каспійської нафти значною мірою може вирішити проблему зменшення вантажопотоку нафти протоками Босфор і Дарданелли.

Другим перспективним напрямом розвитку транзитних потужностей є проект інтеграції нафтопроводів «Дружба» – «Адрія». Він передбачає економічні та технологічні заходи, мета яких полягає в забезпеченні зростаючої потреби в нафті у країнах Центральної та Південної Європи, а також у транспортуванні нафти до глибоководного порту Омішаль (Хорватія) з подальшими можливостями її доставки зацікавленим країнам Європи, а за сприятливих економічних умов – і до США. Його загальна довжина – понад 3000 км. Упродовж усього маршруту встановлено єдиний тариф на транспортування тонни нафти на 100 км нафтопроводу – \$0,64. Тариф на перевалку тонни нафти в порту Омішаль – \$2,5.

Слід зазначити, що нафтотранспортна система України має резервні потужності, які дозволяють значно збільшити обсяги нафтотранзиту. Крім того, «Дружба» – «Адрія» із виходом на Омішаль практично створює перший байпас навколо Босфора маршрутом Південний – Броди – Ужгород і далі – по території держав-транзитерів, який можна використовувати для транспортування нафти з Чорного моря в Середземне.

Проект «Дружба» – «Адрія» повністю відповідає інтересам України та національній стратегії максимально ефективного використання транзитного потенціалу нашої країни. Тобто, використовуючи можливості наявної нафтотранспортної системи Європи, можна паралельно з російською нафтою подавати каспійську нафту в Омішаль та на низку нафтопереробних заводів, заміщаючи обсяги легких сортів нафти.

У перспективі як один із вірогідних варіантів надходження нафти до Європи треба розглядати поставки з близькосхідного регіону в межах прогнозованої реалізації проекту Джейхан – Самсун (Туреччина) та подальше перевезення нафти танкерами до терміналу у м. Південний і далі нафтопроводом Одеса – Броди в напрямках Плоцьк (Польща), Будковце (Словаччина), Вільгельмсгафен (Німеччина) та Фенешлітке (Угорщина).

Однією з головних вимог до маршрутів є їх багатоваріантність, тобто можливість реалізації різних напрямків транспортування в залежності від вимог споживача і ситуації, яка складається на головних ринках нафти.

Найбільше відповідають цим вимогам російські маршрути транспортування нафти. Розвинута нафтопровідна система, яка включає в себе 48,5 тис. км нафтопроводів та прямий вихід до великих морських портів як півночі, так і півдня, в найбільшій мірі дозволяє Росії маневрувати шляхами поставок нафти. Плани подальшого розвитку цієї системи роблять її ще більш гнучкою, розвинутою і незалежною. До вад російських маршрутів можна віднести надання пріоритету найбільш економічно ефективному напрямку – на Новоросійськ. Постачання нафти в цей порт як з півночі Росії, так і з Казахстану (КТК та інші) та Азербайджану можуть сягнути 80–100 млн. тонн за рік. У той же час деяка обмеженість подальших напрямків транспортування (до певного часу тільки морем, потім, за умови будівництва нафтопроводів, які обминають турецькі протоки тільки в південному напрямку) і обмежені можливості проток Босфор і Дарданелли (як за обсягами пропускання нафти, так і за тоннажністю танкерного флоту) ставило певні перешкоди реалізації цих маршрутів (пов'язаних із Новоросійськом) і, певно, не дозволять певною мірою реалізувати економічні вигоди цих маршрутів. Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми є вико-

ристання як маршрутів подальшого транспортування можливостей українських систем транспортування нафти: південної гілки нафтопроводу «Дружба», напрямку на Одесу та нафтопроводу Одеса – Броди.

Ще один негативний прояв використання виключно російських маршрутів транспортування нафти пов'язаний з цілком справедливим бажанням держав – видобувачів нафти (це стосується Казахстану, Азербайджану та інших прикаспійських держав) до незалежності і диверсифікації маршрутів транспортування нафти.

Українська нафтотранспортна мережа (більш ніж 4,0 тис. км нафтопроводів і 50 млн. т нафти транзиту, з них близько 10 тис. тонн через морські порти) теж у достатній мірі відповідає вимогам багатоваріантності і дозволяє транспортувати нафту як в південному, так і в північному напрямках.

Певною мірою гарантована багатоваріантність напрямків постачань каспійської нафти із Казахстану (використання як російських маршрутів транспортування нафти, КТК, так і транскаспійських шляхів з подальшим транспортуванням за маршрутами Азербайджану) і Азербайджану. Існуючі обмеження варіантів транспортування каспійської нафти стосуються здебільшого контролю над цими маршрутами, який є загалом російським (за виключенням маршруту Баку – Супса і майбутнього маршруту Баку – Джейхан).

Що стосується інших маршрутів транспортування, то ситуація з багатоваріантністю тут має певні обмеження. Маршрути Констанца – Трієст, Бургас – Александруполіс та Бургас – Влора прив'язані лише до південноєвропейського (навіть суто Балканського) ринку нафти. Вихід на більш потужні ринки півдня (Генуя) чи півночі Європи потребує використання додаткових нафтопроводів чи морських транспортних перевезень, що позначиться на витратах цих маршрутів.

Іншою вимогою до маршрутів транспортування нафти є стабільна політична ситуація в країнах-учасниках цих проєктів. Певні конфлікти різних рівнів притаманні всім проєктам. Загострення існуючих політичних протиріч (загроза воєнних конфліктів, диверсій та припинення постачань за політичними мотивами) може стати вагомою перешкодою для транспортування нафти.

Крім того, існування політичних загроз, на нашу думку, буде сприяти реалізації декількох різних проєктів у залежності від політичної спрямованості держав і компаній-інвесторів. А фінансові можливості і сприйняття певного ризику з боку інвесторів будуть головними факторами реалізації маршрутів, у тому числі і українських.

У такій ситуації одним з головних завдань для України є впевнене просування на шляху ринкових перетворень і побудови демократичного суспільства, яке певною мірою буде гарантувати прихід стратегічних інвесторів і, як наслідок, буде мати більші можливості за створення взаємовигідних транспортних маршрутів через Україну.

Ще одною вимогою до маршрутів транспортування є гарантування певного (достатньо високого) рівня безпеки транспортування. Такі вимоги торкаються усіх можливих аспектів безпеки (політичної, технічної, екологічної, сейсмічної та інших). І якщо технічні і екологічні ризики певною мірою будуть приблизно рівними і залежать від рівня технологічного забезпечення спорудження і експлуатації нафтопроводів, рівень

сейсмічного ризику буде різним для різних маршрутів транспортування і є достатньо значною загрозою припинення експлуатації нафтопроводу. Проведені розрахунки сейсмічного ризику показують, що українські маршрути транспортування нафти значно більше відповідають вимогам сейсмічної безпеки транспортування, ніж інші. Сейсмічний ризик таких маршрутів, як Баку – Новоросійськ, Констанца – Трієст та Баку – Супса, можна враховувати як середній, утім можливість сейсмічних пошкоджень тут в декілька разів (3–5) вища, ніж українського. Сейсмічний ризик маршрутів Бургас – Влора, Бургас – Александруполіс та Баку – Джейхан є значним (в 10 разів більшим, ніж маршруту Одеса – Броди). Слід зазначити, що сучасні можливості сейсмічного будівництва дозволяють довести рівень сейсмічної безпеки нафтопроводів до 8–9 балів. У той же час таке будівництво потребує значно більших коштів, які ще більше здорожчать і без того дорогі проєкти, суттєво знизивши їх економічну ефективність.

І нарешті, важливе значення має також економічна ефективність маршрутів транспортування нафти.

Економічні оцінки ефективності можливих маршрутів транспортування нафти проведені різними авторами для практично всіх альтернативних варіантів. Можна виділити деякі загальноновизнані цінові співвідношення транспортування нафти, прийняті для всіх проєктів:

- транспортування нафти морським шляхом коштує дешевше, ніж транспортування нафтопроводом у розрахунку на одиницю відстані;
- транспортування залізничним транспортом коштує дорожче, ніж трубопроводом;
- транспортування продуктів переробки нафти обходиться дешевше, ніж самої нафти;
- збільшення потужності нафтопроводу забезпечує більш сприятливі економічні умови транспортування і менші транспортні тарифи.

Крім того, поряд з оцінкою витрат на транспортування нафти необхідно враховувати вартість її видобутку, яка має значні коливання в залежності від регіону видобутку.

Під час зростання цін на нафту стає доцільними та вигідним здійснення її видобутку там, де собівартість видобутку відповідає світовій кон'юктурі. Собівартість видобутку барелі нафти на родовищах провідних світових видобувних регіонів подано в табл. 1.

Важливу роль у виборі маршруту відіграють транспортні тарифи різних маршрутів транспортування нафти. Тариф є потужним та ефективним механізмом конкурентної боротьби за маршрути транспортування нафти. Він повинен відстежувати тенденції на ринку транспортування нафти та підтримувати конкурентоспроможність українських маршрутів транспортування нафти.

Крім того, важливу роль у виборі маршруту транспортування відіграють обсяги капіталовкладень, які необхідні для реалізації маршруту.

Як показують розрахунки, найбільш ефективними є проєкти, які мають найбільш близький вихід до моря – головні магістралі транспортування нафти. Для країн – видобувачів нафти, які не мають такого виходу або він значно віддалений від місця видобутку, потрібні значні витрати на реалізацію масштабних проєктів транспортування нафти. Цілком

Таблиця 1. Собівартість видобутку нафти у деяких регіонах світу*

Країна (регіон) видобутку	Діапазон вартості видобутку, \$/бар
Саудівська Аравія	0,5–1
Іран	0,5–1
Ірак	0,5–1
Кувейт	1–2
ОАЕ (на суші)	2,5–3,75
Каспійське море	3–4
Лівія	3–5
Нігерія	3–5
Мексика	3–5
Індонезія	5–8
Російська Федерація	5–10
Північне море	12–20
США (Західний Техас)	17–19
США (Аляска)	6–7
Канада	20–25

* За [7].

очевидно, що країни чи компанії, вкладаючи достатньо великі кошти в реалізацію таких капіталоємних проектів, жадають повернення своїх вкладень і отримання певних прибутків, у багатьох випадках незважаючи на політичні конфлікти та можливі коливання цін на ринку нафти.

За певних умов високим рівнем економічної ефективності відзначаються і українські маршрути транспортування нафти, особливо в напрямку Південної та Центральної Європи. Втім геополітичні інтереси великих держав можуть превалювати над чисто економічними чинниками і стати вирішальними у реалізації маршрутів транспортування.

Слід зазначити, що розглянуті вимоги до маршрутів транспортування нафти взаємопов'язані. Наприклад, відсутність багатоваріантності шляхів постачання нафти значно збільшує ризик припинення експлуатації маршруту транспортування в разі загострення політичної ситуації, або виникнення технічних аварій (технологічних, сейсмічних та інших).

Можливі випадки припинення експлуатації позначаються на економічній ефективності проекту що, своєю чергою, позначиться на забезпеченні певного рівня безпеки маршруту.

Загальна ситуація з відповідною реалізацією цих вимог наведена в табл. 2.

Як видно з табл. 2 та проведеного аналізу, на сукупності розглянутих вимог українські маршрути транспортування нафти цілком конкурентоспроможні і здебільшого відповідають вимогам до транзиту нафти.

Для реалізації переваг українських маршрутів транспортування нафти необхідно:

- оптимізувати державну політику у сфері транзиту нафти, в рамках якої, зокрема, опрацювати механізми застосування гнучкої та конкурентоспроможної системи тарифів на транзит вуглеводнів;

- нормативно врегулювати порядок формування стратегічних запасів паливних ресурсів на випадок блокування або призупинення імпорту з огляду на поглиблення конфлікту з Росією, як одним з основних постачальників нафти та нафтопродуктів до України;

- провести переговори з потенційними споживачами нафти, яка транспортується територією України до Польщі, Словаччини та Чехії, з метою визначення умов і строків укла-

Таблиця 2. Комплексне порівняння головних маршрутів транспортування нафти*

Маршрут транспортування	Головні вимоги до маршрутів			
	багатоваріантність	політична стабільність	економічна ефективність	безпека
Постачання російської нафти				
БТС	Середня	Висока	Середня	Висока
«Дружба»	Висока	Висока	Середня	Висока
На Новоросійськ	Середня	Середня	Висока	Висока
Постачання нафти Каспію				
На Новоросійськ (КТК та через Росію)	Середня	Не гарантована	Висока	Висока
Баку – Новоросійськ	Середня	Не гарантована	Висока	Середня
Баку – Супса	Середня	Середня	Середня	Середня
Баку – Джейран	Середня	Не гарантована	Мас великі розбіжності	Не гарантована
Продовження маршрутів				
Одеса – Броди	Висока	Висока	Середня/Висока	Висока
Констанца – Трієст	Середня	Середня	Середня	Середня
Бургас – Олександруполіс	Низька	Середня	Середня	Низька
Бургас – Вльора	Низька	Не гарантована	Середня	Низька

дання протоколів про наміри щодо транспортування нафти з використанням трубопроводних потужностей України. При цьому доцільно акцентувати їхню увагу на тому, що реалізація Росією проектів будівництва трубопроводів БТС-2 та ССТО з високою ймовірністю спричинить скорочення поставок нафтопроводом «Дружба» до держав Східної Європи;

– налагодити більш тісну співпрацю в енергетичній сфері у рамках ініціативи ЄС «Східне партнерство»;

– активізувати співпрацю в рамках концепції Балто-Чорноморського енергетичного простору, одним із елементів якого є постачання нафти до країн ЄС трубопроводом Одеса – Броди (проект Євроазіатського нафтотранспортного коридору). Опрацювати можливі механізми врегулювання технологічних ускладнень, пов'язаних з одночасним прокачуванням важких та легких сортів нафти;

– ініціювати проведення інформаційної кампанії про переваги вітчизняної нафтотранспортної системи при постачанні енергоносіїв до країн ЄС, акцентуючи увагу на тому, що порівняно з іншими маршрутами у Чорноморському басейні, український напрямок не потребує значних інвестицій з огляду на наявність готової інфраструктури (Одеса – Броди).

Висновки

Інтеграція української енергосистеми до європейської є складовою стратегічної мети України про входження до ЄС.

Україна має потужний енерготранзитний потенціал, який повинен стати стратегічним орієнтиром розвитку нафтового комплексу для зменшення енергетичної залежності та забезпечення національних інтересів. Існуючі транзитні системи нафтопроводів та їх подальший розвиток є важливим фактором надійності і безпеки енергозабезпечення та євроінтеграції.

Гарантування безпеки поставок енергетичних продуктів має досягатися через диверсифікацію джерел і маршрутів постачання вуглеводнів в Україну шляхом участі у міжнародних проектах транспортування вуглеводнів до Європи. Ці пріоритетні позиції забезпечують подальший розвиток транзитного потенціалу, що позитивно вплине на розвиток національної економіки, дозволить збільшити інвестиційні потоки та підвищить рівень енергетичної безпеки України.

Список використаних джерел

1. Земляний Н. Чинники безпеки нафтопроводів при виборі варіантів диверсифікації постачання нафти в Україну / Н. Земляний, В. Бараннік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua>
2. Волович О. Перспективи диверсифікації джерел постачання енергоносіїв в Україну / О. Волович // Національний ін-т стратегічних досліджень. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/5.htm>.
3. Бурлака Г.Г. Новое в нефтегазообеспечении стран Евросоюза: опыт для Украины / Г.Г. Бурлака // Нефть и газ. – 2001. – №4. – С. 46–53.
4. Новикова А.М. Проблемы создания Евро-Азиатского нефте-транспортного коридора / А.М. Новикова // 36. научных работ международной научно-практической конференции «Политичні, економічні та екологічні проблеми енергетичної безпеки і транспортування енергоресурсів в Україні». – К.: РВПС України НАН України, 2001.
5. Славинская Л. Мировой рынок нефти: состояние и перспективы / Л.Славинская // Нефтегазовая вертикаль. – 2001. – №16. – С. 51–54.
6. EIA World Proved Reserves of Natural Gas and Oil, Most Recent Estimates, January 18, 2006 за даними Oil&Gas Journal станом на 01.01.2006 р.
7. IEA «Oil and Gas Investment Outlook», London, 5 February 2012

О.В. ГОДОВАНЕЦЬ,

к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

Фінансово-економічний механізм здійснення митного контролю

Досліджено теоретичні питання формування фінансово-економічного механізму здійснення митного контролю. Визначено, що у несприятливих умовах для проведення реформ в економічному секторі України її фінансові інтереси мають вплив на формування надійної системи митного контролю як важливого елемента забезпечення економічної безпеки держави. Виокремлено фактори здійснення ефективного митного контролю в контексті спрощення митних процедур.

Ключові слова: митні платежі, митний контроль, фінансова політика, фіскальні органи.

А.В. ГОДОВАНЕЦЬ,

к.э.н., доцент, Тернопольский национальный экономический университет

Финансово-экономический механизм осуществления таможенного контроля

Исследованы теоретические вопросы формирования финансово-экономического механизма осуществления таможенного контроля. Определено, что в неблагоприятных условиях для проведения реформ в экономическом секторе Украины ее финансовые интересы влияют на формирование надежной системы таможенного контроля как важного элемента обеспечения экономической безопасности государства. Выделены факторы осуществления эффективного таможенного контроля в контексте упрощения таможенных процедур.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенный контроль, финансовая политика, фискальные органы.

A. GODOVANETS,

PhD in economics, associate professor, Ternopil National Economic University

Financial and economic mechanism of realization of customs control

The theoretical issues of formation of financial and economic mechanism of realization of customs control are investigated. It is determined that in unfavorable conditions for conducting reforms in economic sector of Ukraine its financial interests have

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

impact on formation of reliable system of customs control as important element of providing economic security of the state. The factors of realization of effective customs control in the context of simplification of customs procedures are highlighted.

Keywords: customs charges, customs control, financial policy, fiscal authorities.

Постановка проблеми. Включення окремих елементів митної справи у фінансово-економічний механізм державного регулювання викликано процесами лібералізації зовнішньої торгівлі та розвитком ринкових відносин в Україні. У фіскальному контексті держава опирається на важливі складові – це внутрішні податки та збори, а також мито. Без власної фінансової основи функціонування держави як самостійного утворення, практично не можливо, а встановлення чітких умов переміщення товарів через митний кордон і контрольних заходів відносно них дозволяє досягнути ефективної фінансової діяльності країни. Цьому сприяє система митного контролю, яка протягом тривалого часу в Україні трансформувалась під впливом стратегії розвитку держави та її митної і фінансової політики.

Формування бюджетних фондів, як одна зі сторін фінансової діяльності держави, здійснюється через включення митних платежів у систему доходів бюджету [1, с. 43]. Тому митна політика покликана визначати обсяг формування доходів державного бюджету за рахунок митних платежів, безпосередньо через інструменти регулювання товарообміну на митній території країни та митного контролю здійснюваного фіскальними органами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічна наука визначила різні напрями дослідження проблеми митного контролю у напрямку реалізації митної і фінансової політики країни. Вагомий внесок у створення наукового підґрунтя для формування системи митного і реалізації фінансових інтересів держави за допомогою її елементів зробили такі науковці: О. Бакаєва, І. Бережнюк, О. Губа, А. Ершов, А. Крисоватий, Ю. Літвінова, В. Мартинюк, П. Пашко, В. Самойловська, О. Смітєнко, А. Ялбулганов, Д. Янаков. Підходи кожного окремого науковця стосовно ефективності митного контролю, його впливу на соціально-економічні і фінан-

сові процеси є суб'єктивними і ґрунтуються на власних дослідженнях.

Проте не можна сказати, що питання забезпечення реалізації фінансово-економічного механізму здійснення митного контролю достатньо вивчено. Це зумовило необхідність подальшого дослідження митного контролю як конкретної системи заходів і форми забезпечення максимально повного і своєчасного надходження митних платежів до державного бюджету.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення впливу фінансово-економічного механізму митного контролю і головних факторів його здійснення на забезпечення надходжень від митних платежів до державного бюджету.

Виклад основного матеріалу. Митний контроль, як важливий елемент реалізації митної та фінансової політики країни і комплекс заходів, здійснюваних для забезпечення найбільш ефективного використання інструментів контролю і захисту внутрішнього ринку, виступає серцевиною державної митної справи [2, с. 95]. Від ефективності застосовуваних заходів митного контролю залежить повнота виконання всього комплексу завдань покладених на фіскальні органи України, важливими з яких є контроль за повнотою нарахування та своєчасністю внесення до державного бюджету митних платежів, а також контроль за виконанням вимог державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні виступає важливим джерелом формування бюджету держави, а митниці Державної фіскальної служби України (ДФСУ) здійснюють митний контроль та митне оформлення товарів, забезпечуючи надходження до державного бюджету в значних обсягах (табл. 1).

Як видно з даних, поданих у табл. 1, митниці ДФС забезпечували надходження податків від ЗЕД до державного бюджету в середньому на рівні 45%. При цьому рівень забез-

Таблиця 1. Динаміка надходжень до державного бюджету України за ознакою органів адміністрування*

№ з/п	Показник	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
1	Податки на доходи, податки на прибутки	39969,21	60898,90	62376,12	61883,45	52587,71
2	Податок на додану вартість	12973,92	34079,56	37251,22	31725,61	81239,48
3	Акцизний податок	23019,89	25189,12	27417,87	26362,65	28085,46
4	Екологічний податок	---	1073,40	1211,35	2118,19	2708,49
5	Інші	5097,77	25535,55	22758,46	21386,91	27869,40
Всього податкові інспекції		81060,79	146776,53	151015,02	143476,81	192490,54
6	% до податкових надходжень	48,58	56,11	54,97	54,60	51,19
7	% до ВВП	7,51	11,29	10,75	9,89	12,29
8	Податок на додану вартість	73342,00	96014,19	101575,26	96543,70	107287,27
9	Акцизний податок	3470,30	6743,49	8478,87	8946,80	16855,38
10	Мито	8847,90	11771,89	13184,88	13342,50	12388,62
11	Екологічний податок	---	11,98	52,22	246,74	220,08
12	Інші	251,20	286,91	408,94	220,50	905,99
Всього митниці ДФС		85811,40	114828,46	123700,17	119300,24	137657,34
13	% до податкових надходжень	51,42	43,89	45,03	45,40	48,81
14	% до ВВП	7,95	8,83	8,81	8,23	8,80

* Джерело: складено та розраховано за даними Державної казначейської служби України.

печення надходження податків відносно ВВП України зріс зі 7,85% у 2010 році до 8,23% у 2013 році. У 2014 році спостерігається зменшення надходження мита на рівні 953,88 млн. грн., проте зріс показник забезпечення надходження митних платежів відносно ВВП до 8,80%.

Ефективність зовнішньої торгівлі залежить від напряму здійснення митної політики країни та діяльності контролюючих органів з її реалізації, а існування фінансових бар'єрів на торговельних шляхах істотно впливає на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. Вони зумовлені реалізацією митної політики і ґрунтуються на митно-тарифному регулюванні, яке виступає основою фінансової діяльності держави в особі фіскальних органів [1, с. 43]. Фіскальні органи, виконуючи індикативні показники по забезпеченню надходження митних платежів до державного бюджету, доводять ефективність своєї діяльності у забезпеченні митного контролю за переміщуваними товарами через митний кордон України. Відтак сьогодні не простежується пряма залежність доходів бюджету від ЗЕД, але повнота адміністрування митних платежів може бути забезпечена за рахунок підвищення ефективності роботи митниць ДФС України.

Контроль, який здійснюється відносно переміщуваних товарів через митний кордон України, наділений специфічними властивостями, якому притаманні риси фінансового контролю. З точки зору Ю. Літвінової та А. Ялбулганова, такий контроль характеризується різноманітністю фінансових відносин у галузі митної справи [4, с. 62; 5]. Науковці виділяють основні види контролю, які інтегровано у загальну систему митного контролю, до них віднесено: 1) попередній контроль у митній справі, який спрямований на виявлення і попередження можливих правопорушень і настання негативних наслідків; 2) поточний контроль сприяє забезпеченню фінансової дисципліни, однак, відрізняється часом проведення, тобто здійснюється безпосередньо на етапі митного оформлення товарів і визначення обсягу податкових зобов'язань суб'єкта ЗЕД перед бюджетом; 3) наступний контроль, який виступає найбільш розповсюдженим видом у світовій фінансовій практиці.

Залежно від того, як розглядається контроль – як функція фінансів або як функція управління, – об'єкт контролю буде різним. Якщо контроль розглядати як функцію фінансів, його об'єктом виступають відносини, якщо як функцію управління – то як суб'єкт контролю [6, с. 12]. Митний контроль з точки зору функції фінансів виступає зовнішнім фінансовим контролем, який спрямований на контроль правильності визначення та своєчасності сплати митних платежів, тобто забезпечення надходжень до бюджету у повному обсязі, здійснюється з використанням специфічних організаційних форм і методів діяльності фіскальних органів, наділених законом відповідними повноваженнями з метою встановлення достовірності задекларованих товарів, об'єктивною оцінкою зовнішньоекономічної операції та виявлення фактів порушення фінансової дисципліни. В даному випадку контроль покликаний забезпечувати дотримання діючого законодавства у галузі оподаткування та регулювання ЗЕД.

У науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення терміну «митний контроль». Проте неодноразово у своїх роботах науковці звертаються до визначень поданих у митних кодексах різних країн і міжнародних конвенціях, намагаю-

чись віднайти відмінності у поданих трактуваннях, але їхні зусилля зводяться лише до порівняння і виокремлення єдиного спільного – одноманітного визначення митного контролю як сукупності заходів здійснюваних контролюючими органами відносно переміщуваних товарів через митний кордон держави з метою забезпечення дотримання суб'єктами ЗЕД вимог законодавства з питань державної митної справи.

Одні автори визначають митний контроль як один з інструментів реалізації митної політики держави [7, с. 34], інші обґрунтовують його як засіб забезпечення митної політики держави та одночасно як сукупність заходів здійснюваних контролюючими органами з метою дотримання суб'єктами ЗЕД вимог митного законодавства [8].

Поглиблення соціально-економічної кризи, деформації ринкових відносин в Україні зумовили необхідність кардинального перегляду існуючих концепцій економічної безпеки та переосмислення досвіду державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У даному контексті митний контроль розглядається як пріоритетна складова системи економічної безпеки країни через технології оцінки та контролю митної вартості, класифікаційної роботи фіскальних органів та визначення країни походження товарів.

Так, розглядаючи окремі складові митної безпеки держави, М. Губа виділяє митний контроль за порушеннями митних правил як важливий інструмент забезпечення економічної безпеки у контексті повного надходження коштів від митного оподаткування [9, с. 21]. Аналогічного погляду приримується К. Новікова, виділяючи серед пріоритетних напрямів діяльності із забезпечення митної безпеки, відповідно до світових тенденцій розвитку державної митної справи, забезпечення повноти надходжень до державного бюджету за рахунок контролю дотримання митного законодавства України на основі методів митного пост-аудиту та обміну інформацією з іншими країнами, а також посилення митного контролю з метою запобігання порушенню митних правил та ухиленню від оподаткування [10, с. 179]. Отже, можна стверджувати, що митний контроль виступає складовою механізмом забезпечення законного переміщення товарів через митний кордон і комплексним процесом реалізації контролю-перевірочних заходів направлених на забезпечення повноти надходжень митних платежів до бюджету.

Існування різних точок зору щодо місця митного контролю та його функціонального призначення зумовлено різноманітністю заходів контролю-перевірочного характеру і метою їх застосування. З одного боку, заходи митного контролю спрямовані на контроль за правильністю визначення обсягу митних платежів, які мають надійти до державного бюджету, з іншого – складова механізму забезпечення законного переміщення товарів через митний кордон, усунення наслідків торгівлі контрафактною продукцією і забезпечення безпеки міжнародного ланцюжка поставки товарів.

Актуальність митного контролю пояснюється дисбалансами фінансової політики і проблемою забезпечення надходжень від митних платежів до державного бюджету. В умовах існування негативних явищ у сфері ЗЕД важливим кроком держави стали зміна митного законодавства і їх апробація до змін соціально-економічних умов. Це не могло не позначитись на посиленні фіскальної функції, і як наслідок – на

виборі суб'єктами ЗЕД полегшених варіантів зниження податкового навантаження на зовнішньоекономічні операції, активізації економічних злочинів, пов'язаних з порушенням податкового та митного законодавства.

Ухилення від сплати і мінімізація митних платежів впливають на рівень бюджетних втрат і виступають не єдиним негативним наслідком порушення податкового та митного законодавства. Недостовірність декларування товарів і транспортних засобів позначається на конкурентоспроможності країни в цілому, підриваючи ринковий принцип справедливої конкуренції. Як зазначає Є. Смітєнко, в результаті декларування товарів за заниженими цінами на внутрішньому ринку створюється дисбаланс між дешевими імпортованими товарами і дорогими вітчизняного виробництва [11]. Причиною цього є мінімізація митних платежів за рахунок застосування фіктивних контрактних цін, що надає імпортерам цінову конкурентну перевагу.

Однак зосередження контрольних заходів на поточно-му і наступному етапах має ґрунтуватися на аналізі ризиків і управлінні ними, методах аудиту бухгалтерської звітності та документації, що спрощує механізм митного контролю та митного оформлення товарів на кордоні. Основні фактори здійснення митного контролю і запровадження його спрощеної процедури зображено на рисунку.

Головними факторами здійснення митного контролю за переміщуваними через митний кордон України товарами є прозорість і пришвидшення митного оформлення. Це досягається за рахунок використання сучасних інформаційних технологій, що дозволяють виявити, оцінити та усунути ризик у момент переміщення або випуску товарів у вільний обіг. Інші пріоритети спрямовано на забезпечення прозорості контролю з одночасним посиленням відповідальності та невідворотності її настання.

Резервом підвищення ефективності митного контролю виступають документальні перевірки, які спрямовані не тільки на пошук додаткових резервів мобілізації доходів бюджету, а й на попередження та протидію мінімізації митних платежів. Це відображає один з головних мотивів реалізації державної економічної політики – організація контролю за повнотою та своєчасністю виконання економічними суб'єктами податкових зобов'язань перед бюджетом [15, с. 144]. У даному напрямі ефективним засобом реалізації контролю виступає координація дій органів центральної виконавчої влади, запровадження нових форм контролю і контрольних заходів.

Незважаючи на те що митні відносини зазнають постійних змін, методи та способи ухилення від сплати митних платежів вдосконалюються, митний контроль залишається дієвим інструментом попередження правопорушень у сфері державної митної справи. Тому з метою усунення ризиків митного контролю, які головним чином є джерелом фіскальних втрат державного бюджету, контролюючі органи використовують елементи теорії ризиків у практичній діяльності.

Найбільші втрати держави пов'язані з ухиленням учасників ЗЕД від сплати митних платежів шляхом недостовірного декларування товарів. Недостовірність декларування виступає одним із факторів виникнення ризиків у ЗЕД, що негативно впливає на стан державних фінансів [16, с. 55]. Проте не існує єдиного підходу визначення кількісного показника втрат бюджету від митних платежів, зумовлених незаконним переміщенням і недостовірним декларуванням товарів.

Результативність діяльності фіскальних органів і величина доходів бюджету залежать від якості проведеного митного контролю. Якщо він неефективний, суб'єкти ЗЕД будуть виступати можливості вчиняти шахрайські дії, спрямовані на зменшення обсягу митних платежів, що в кінцевому резуль-



Фактори здійснення ефективного митного контролю

Побудовано на основі: [12–14].

Таблиця 2. Частка забезпечення видатків державного бюджету України митними платежами

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Надходження до державного бюджету митних платежів, млн. грн.	85911,4	114816,8	123648,9	119053,5	137657,3
Видатки державного бюджету, млн. грн.	303589,0	333460,0	395682,0	403403,0	447300,0
%–е забезпечення видатків державного бюджету митними платежами	28,3	34,4	31,3	29,5	30,0

Розраховано на основі даних Державної казначейської служби України.

таті призведе до скорочення надходжень до бюджету і стане причиною нагнітання соціальної напруги у суспільстві.

Митному контролю відведено важливе місце у системі контрольних заходів, які здійснюються відносно переміщуваних товарів через митний кордон держави. Через систему заходів митного контролю, держава забезпечує економічну і фінансову безпеку, власні національні інтереси [17, с. 32]. Важливим економічним індикатором здійснення ефективного митного контролю, який свідчить про значення митниць ДФС України в економічному зростанні та забезпеченні фінансово-економічної безпеки держави, є видатки державного бюджету. Їхня частка, що покривається за рахунок митних платежів, ідентифікує фінансове значення інструментів і заходів, що здійснюються у межах реалізації митного контролю (табл. 2).

Упродовж 2010–2014 років видатки державного бюджету зростають (табл. 2), їхній вартісний вираз зріс із 303589,0 млн. грн. у 2010 році до 403403,0 млн. грн. у 2013 році. Проте коефіцієнт покриття державних витрат протягом 2010–2013 років є нерівномірним, а найбільше значення припадає на 2011 рік – 34,4%. Однак у супереч прогнозам падіння основних макроекономічних показників у 2014 році коефіцієнт покриття бюджетних видатків митними платежами становив 30,0%. Це свідчить про те, що митниці ДФСУ забезпечують третину витрат держави на виконання її основних функцій.

Висновки

Загалом діяльність фіскальних органів має забезпечувати мінімізацію витрат держави і суб'єктів ЗЕД при переміщенні товарів через митний кордон України. При цьому обов'язковим є забезпечення виконання вимог митного законодавства. Однак існують випадки, коли спостерігається стримування товаропотоків засобами митного контролю. Це спричиняє додаткові витрати економічним суб'єктам і одночасно стримує надходження до бюджету. При цьому фінансово-економічний механізм митного виступає сукупністю форм, методів і заходів, які покликані забезпечувати максимальну акумуляцію фінансових ресурсів від зовнішньоекономічної діяльності у контексті реалізації нової концепції контролю, – мінімальне втручання фіскальних органів у міжнародний ланцюжок поставок товарів з одночасним забезпеченням безпеки їх переміщення через митний кордон держави.

Список використаних джерел

1. Бакаева О.Ю. Таможенная политика и ее влияние на институт фискальных доходов в таможенном законодательстве [Електрон. ресурс] / О.Ю. Бакаева // Новая правовая мысль. – 2005. – №1. – С. 42–46. – Режим доступу: <http://legalconcept.org/wp-content/uploads/2013/11/9-BO.pdf>

2. Митна політика та митна безпека України: монографія; за заг. ред. П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка. – Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2013. – 338 с. – (Митна справа в Україні. Том 24).

3. Годованець О.В. Митний контроль у забезпеченні фінансових інтересів держави / О.В. Годованець // Інструменти лібералізації та спрощення світової торгівлі: міжнародний і національний аспекти [Текст]: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2014. – С. 59–61.

4. Литвинова Ю.М. К вопросу о видах финансового контроля в области таможенного дела / Ю.М. Литвинова // ВТО и Таможенный союз: перспективы интеграционного сотрудничества. Сборник научных статей. – Саратов: Издательство «Саратовский источник», 2013. – 137 с. – С. 61–65.

5. Ялбулганов А.А. Финансовый контроль как правовой институт: основные этапы развития [Електрон. ресурс] / А.А. Ялбулганов. – Режим доступу: http://www.juristlib.ru/book_2245.html

6. Правовой статус субъектов финансово-бюджетного контроля / А.В. Голубев. – М.: Норма, 2011. – 176 с. З, с. 59; Соколова Э.Д. К вопросу о развитии науки финансового права / Э.Д. Соколова // Финансовое право. – 2011. – №4 (18). – С. 11–14.

7. Ершов А.Д. Международные таможенные отношения / А.Д. Ершов. – СПб.: СПбИВЭСЭП: Общество «Знание», 2000. – 206 с.

Regulation №450/2008 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:145:0001:0064:EN:PDF>.

9. Губа М.О. Місце митної безпеки держави серед основних складових її забезпечення / М.О. Губа // БізнесІнформ. – 2014. – № 11. – С. 19–23.

10. Новікова К.І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави / К.І. Новікова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – №4 (16). – С. 174–180.

11. Смитиенко Е.О. Занижение таможенной стоимости товаров в России: оценка масштабов и финансовых [Електрон. ресурс] / Е.О. Смитиенко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №3. – Режим доступу: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/O1_07/O1_07%20.pdf.

12. Крухмальов С.Б. Концепция проведения эффективного пост-аудит контроля и внедрение упрощенной процедуры контроля таможенной стоимости [Електрон. ресурс]. / С.Б. Крухмальов. Доклад от 05.02.2014. – Режим доступу: <http://rada.minrd.gov.ua/analitichni-materiali>.

13. Пашко П.В. О перспективах дальнейшего развития налогового и таможенного дела Украины / П.В. Пашко, Д.В. Пашко // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2014. – №2 (50). – С. 70–76.

14. Плаксе Н.А. Аналіз повноважень департаменту податкового та митного аудиту Міндоходів України щодо необхідності проведення ним державного аудиту / Н.А. Пласке // Порівняльно-аналітичне право. – 2014. – №1. – С. 190–192.

15. Янаков Д.О. Совершенствование фискальных инструментов противодействия налоговым правонарушениям [Електрон. ресурс]

/ Д.О. Янаков // TERRA EKONOMICUS. – 2012. – Том 10. – №2. – С. 143–145. – Режим доступу: <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.2.3.pdf>.

16. Самойловская В.П. Об оценке влияния контролируемых процедур в сфере государственного регулирования внешней торговли /

В.П. Самойловская, В.М. Питерская // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. – 2013. – №1 (20). – С. 45–57.

17. Крисоватий А.І. Економічний зміст і складові митної системи держави / А.І. Крисоватий, В.П. Мартинюк // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 29–39.ф

О.Г. ЗАГНІЙ,

к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Третій енергетичний пакет ЄС, його вплив на реформування газотранспортної системи України

У статті розглянуто питання впливу Третього енергетичного пакету ЄС на реформування газотранспортної системи України та запропоновано першочергові заходи щодо впровадження його основних положень.

Ключові слова: газотранспортна система, газовий ринок, лібералізація ринку, диверсифікація, третій енергетичний пакет, модернізація, реформування, ринок природного газу.

О.Г. ЗАГНІЙ,

к.э.н., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Третий энергетический пакет ЕС, его влияние на реформирование газотранспортной системы Украины

В статье рассмотрены вопросы влияния Третьего энергетического пакета ЕС на реформирование газотранспортной системы Украины и предложены первоочередные мероприятия по внедрению его основных положений.

Ключевые слова: газотранспортная система, газовый рынок, либерализация рынка, диверсификация, третий энергетический пакет, модернизация, реформирование, рынок природного газа.

O. ZAGNIY,

Ph.D., Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

The Third Energy Package of EU and its Impact on the Reforming of Ukraine's Gas Transportation System

The article deals with the impact of the EU third energy package to reform Ukraine's gas transit system and proposed priority measures for the implementation of its key provisions.

Keywords: gas transport system, the gas market, market liberalization, diversification, the third energy package, modernization, reform the natural gas market.

Постановка проблеми. Сьогодні зміни в енергетичній галузі покликані стати першим кроком для оздоровлення та зростання економіки країни в цілому.

Основою для інвестицій мають бути реформи, демонополізація, прозорість й удосконалення правових і регуляторних механізмів. Держава повинна мінімум інвестувати, але максимум створювати сприятливий інвестиційний клімат.

Головні передумови і джерела інвестицій: деофшоризація економіки, впровадження стимулюючого податкового і регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи та міжнародні інвестиції. Частка прямих державних інвестицій з державного бюджету України для розвитку енергетичної інфраструктури не повинна перевищувати 5–10%. Загальний обсяг інвестицій з усіх джерел оцінюється у розмірі 1300 млрд. грн. (за курсом 22 грн. за 1 дол. США) [1].

Як імпортери енергоносіїв, Україна та Євросоюз спільно зацікавлені в безпечному постачанні енергоресурсів та диверсифікації їх надходження. Україна є одним з важливих партнерів ЄС як великий транзитер енергоносіїв, особливо природного газу. Тому надійна робота української ГТС має для Євросоюзу стратегічне значення, а інтеграція енергетичного ринку України до європейського є особливим спільним пріоритетом.

З огляду на ці обставини дослідження в рамках обраної теми має особливу актуальність. Очевидним також є той факт,

що надзвичайно гострою залишається проблема вироблення ефективних механізмів державного управління процесом адаптації законодавства України до надбань Спільноти (acquis communautaire) в енергетичній сфері. Адже такі механізми є передумовою та невід'ємною складовою європейської інтеграції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання реформування енергетичного законодавства ЄС на сучасному етапі та приведення українського законодавства у сфері енергетики відповідно до європейських стандартів мають більше практичний характер, тому досліджується у працях небагатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та експертів: А. Мейх'ю, В. Баранніка, С. Голікової, В. Засадко, С. Корсунського, В. Мартинюка, О. Шах, В. Шевцова, Ю. Озолінса та ін.

Однак питання реформування енергетичного законодавства України на сучасному етапі потребує детальнішого вивчення та перегляду з урахуванням змін, що відбулися в липні 2009 року у правовому регулюванні енергетичних питань в ЄС.

Мета статті – це дослідження впливу Третього енергетичного пакету ЄС на функціональні зміни, що відбуватимуться у газотранспортному секторі України.

Виклад основного матеріалу. ЄС у 2009 року було прийнято так званий Третій енергетичний пакет, що складається з трьох регламентів та двох директив [2–6]:

1. Регламент ЄК №713/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року, що засновує Агентство з питань співробітництва регуляторів у сфері енергетики (Agency for the Cooperation of Energy Regulators).

2. Регламент ЄК №714/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року про умови доступу до мереж транскордонних обмінів електроенергією, що скасовує Регламент ЄС №1228/2003.

3. Регламент ЄК №715/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року про умови доступу до мереж транспортування природного газу, що скасовує Регламент ЄС №1775/2005.

4. Директива 2009/72/ЄК Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року щодо спільних правил для внутрішнього ринку електроенергії, що скасовує Директиву 2003/54/ЄК.

5. Директива 2009/73/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року щодо спільних правил для внутрішнього ринку природного газу, що скасовує Директиву 2003/55/ЄК.

Третій пакет набув чинності 3 вересня 2009 року, на двадцятий день після офіційного опублікування, але застосовуватися почав після закінчення строку імплементації Газової і Електроенергетичної директив, що становить 18 місяців, тобто з 3 березня 2011 року (за винятком окремих положень, для яких передбачений більше тривалий термін імплементації).

Основна вимога Третього енергетичного пакета ЄС – розукрупнення вертикально інтегрованих підприємств, таких як НАК «Нафтогаз України». ЄС має на меті поставити в однакові умови менші компанії-конкуренти і полегшити входження нових гравців на ринок, лібералізуючи ціни на енергоносії. Але на практиці це може означати і збільшення, і зменшення цін залежно від рівня цін на ринку до лібералізації.

У Третьому енергетичному пакеті також наголошується, що влада кожної європейської країни може відмовити компанії вправі входження на її внутрішній ринок у двох випадках: якщо компанія не відповідає вимогам розділення видобутку і транспорту або якщо її поява на ринку може загрожувати енергобезпеці членів ЄС.

Третій енергетичний пакет забезпечуватиме можливості всіх європейських громадян скористатися перевагами, що надає прозорий та конкурентний енергетичний ринок: вільний вибір споживачами постачальників, більш конкурентні ціни, безпеку постачання енергоресурсів.

Виконання Україною газових Регламентів та Директив ЄС має призвести до гармонізації регуляторного середовища з європейськими нормами та інтеграції газової інфраструктури України й сусідніх держав – членів ЄС. Це дасть змогу безперешкодно торгувати газом між ЄС та Україною. Таким чином, український газовий ринок має стати складовою єдиного європейського газового ринку.

З 2005 року відносини в рамках ЄС – Україна регулюються Меморандумом «Про взаєморозуміння й співробітництво в енергетичній сфері між Україною і ЄС» і Договором про заснування Енергетичного Співтовариства, головною метою цих документів є створення єдиного європейського ринку електроенергії та газу, який функціонує за уніфікованими та

гармонізованими правилами з інтеграції і лібералізації ринків європейських країн.

Меморандум «Про взаєморозуміння й співробітництво в енергетичній сфері між Україною і ЄС» є важливим етапом її приєднання до Договору, а газові конфлікти 2006 і 2009 років мотивували ЄС до зміни ситуації в сфері енергетичної безпеки Європи через підписання Спільної Декларації з реконструкції та модернізації української ГТС (підписана в Брюсселі декларація) [7]. Цей документ визначив програму кардинальної реорганізації газової галузі України на засадах прозорості, розвитку конкуренції, безпеки газопостачання, створення в галузі інвестиційно привабливих умов і започаткування конкретних кроків щодо адаптації української газової галузі до норм і правил ЄС.

Законом України «Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства» №2787 від 15.12.2010 ратифіковано Договір про заснування Енергетичного Співтовариства, що дало змогу Україні стати Договірною Стороною Енергетичного Співтовариства з 1 лютого 2011 року [8].

На виконання Меморандуму та Договору Верховною Радою України у 2010 році було ухвалено Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу» [9], який частково адаптував українське законодавство до відповідних Директив ЄС шляхом створення відповідних державних регулювань щодо рівного доступу суб'єктів газового ринку до газотранспортної системи та розмежування функцій з видобутку, транспортування, розподілу і поставок газу. Надалі цей закон втратив чинність на підставі прийнятого Верховною Радою у 2015 році Закону України «Про ринок природного газу» [10].

Приєднання України до Енергетичного Співтовариства забезпечить прозорі та прогнозовані механізми формування тарифів на енергоносії, сприятиме залученню інвестицій в галузь, дасть змогу ефективніше використовувати наявний експортний потенціал.

Процес адаптації українського законодавства до законодавства ЄС у сфері енергетики продовжується, однак залишається низка проблем, що потребують якнайскорішого вирішення. Процес адаптації енергетичного законодавства України до законодавства ЄС відбувається дуже повільно. Не встигаючи впровадити чинне законодавство ЄС, Україна наразі потребує врахувати зміни, що відбулися в правовому регулюванні енергетичних питань в ЄС, а саме – прийняття Третього енергетичного пакета ЄС (див. табл.).

Як зазначалося вище, Верховною Радою прийнято Закон України «Про ринок природного газу». Основною метою якого є створення конкурентного середовища на ринку природного газу з урахуванням зобов'язань України щодо імплементації вимог «третього енергетичного пакету ЄС».

Закон передбачає:

- правові, економічні та організаційні засади функціонування ринку природного газу;
- забезпечення недискримінаційного доступу до ринку природного газу його суб'єктам і споживачам;
- створення в Україні повноцінного ринку природного газу, заснованого на засадах вільної конкуренції із належним рівнем захисту споживачів (зокрема тих категорій споживачів, які потребують особливого захисту) та надійності енер-

Зобов'язання України в газовій сфері перед Енергетичним Співтовариством відповідно до Третього енергетичного пакету

Третій енергетичний пакет*		Необхідні зміни
Директива 2009/73/ЄС (замінює Директиву 2003/55/ЄС)	Про загальні засади функціонування внутрішнього ринку природного газу	Повне юридичне відокремлення монопольних функцій від конкурентних (уточнення вимог Директиви 2003/55). Забезпечення прозорості тарифоутворення та незалежності оператора системи**
Регламент 713/2009	Заснування Агенції з питань співпраці регуляторів енергетики	
Регламент 715/2009 (замінює Регламент 1775/2005)	Про умови доступу до систем транспортування природного газу	

Джерело: складено автором.

* Корпус законодавства ЄС, ухвалений 2009 року, де передбачено зміни до Другого енергетичного пакета, що покликані забезпечити кращий захист споживачів, зокрема через можливість реального вибору постачальника енергоносіїв, і запровадити так званий розумний облік енергетичних ресурсів. Крім того, директиви пакета уточнюють варіанти та способи розділення вертикально інтегрованих енергетичних компаній.

** Оператор системи (розподілу, транспортування чи зберігання газу) – орган, який є незалежним від інших учасників ринку і має забезпечувати недискримінаційний доступ компаній до мережі/сховищ газу.

гопостачання, а також здатного до інтеграції з ринками природного газу сторін Енергетичного Співтовариства, у тому числі, шляхом створення регіональних ринків природного газу. Створення повноцінного та конкурентоспроможного ринку природного газу в Україні сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень в енергетичній сфері, деполітизації ринку;

– підвищення привабливості господарської діяльності на ринку для його суб'єктів, створенню умов для довготривалого інвестування у галузь, зменшенню ризиків та залежності від монопольних зовнішніх постачальників природного газу, зміцнення енергетичної безпеки України та перспектив для якісно нової інтеграції українського ринку газу у ринок ЄС.

Проте на сьогодні найбільш актуальною проблемою у цій сфері є повільне впровадження європейських стандартів та незадовільне виконання Україною домовленостей з питань модернізації газотранспортної системи, зокрема стосовно створення і функціонування прозорого газового ринку. Незаперечним пріоритетом при цьому є реформування НАК «Нафтогаз України» в сучасну корпоративну бізнес-структуру з високою якістю управління, яка при сьогоднішній непрозорій структурі і нечітко сформульованих державних інтересах займалась перерозподілом фінансових і матеріальних ресурсів держави на користь провладних бізнесів. Зволікання ж з реформуванням НАК «Нафтогаз України» та виокремлення ГТС як самостійної юридичної особи, приводить до того, що без фінансової та юридичної самостійності ПАТ «Укртрансгаз» не зможе досягти фінансової стабільності та залучити потрібні кошти інвесторів на модернізацію магістральних газопроводів і підземних сховищ газу.

Незважаючи на це, вступ України до Енергетичного Співтовариства все ж таки відкриває певні можливості для її повноцінного входження до єдиного енергетичного простору ЄС, а адаптація нормативно-правової бази сприятиме гармонізації газових ринків України та ЄС, конкуренції і безпеці поставок газу, надійності його транзиту до країн Європи, посиленню позицій України в перемовинах з країною постачальником.

Загалом, основним завданням законодавства ЄС у сфері природного газу є створення сприятливих умов для конкуренції на газовому ринку. Для цього передбачені такі ключові інструменти:

– розмежування діяльності з виробництва/видобутку та постачання природного газу, з одного боку, та діяльності щодо управління мережами для передачі/транспорту та розподілу природного газу – з іншого (unbundling);

– недискримінаційний режим доступу до мереж для всіх користувачів;

– надання права вибору постачальника всім споживачам природного газу;

– незалежність та розширення кола повноважень національного регулятора енергетики.

Проте слід звернути увагу, що в рамках Енергетичного Співтовариства зобов'язання України є повсякчас більш прогресивними.

Політика ЄС в газовій сфері значно сприяла лібералізації внутрішнього газового ринку ЄС, однак вона не змогла повністю досягти поставлених цілей: досі відсутній недискримінаційний доступ на ринок та ефективний регуляторний нагляд у кожній державі-члені ЄС. Нове законодавство ЄС встановлює спільні правила транспортування, розподілення, продажу та зберігання природного газу, умов доступу на ринок, критеріїв та процедур. Нові правила спрямовані на ефективне відокремлення (effective unbundling) функцій підприємств з продажу та видобування газу від функцій транспортування (далі – ефективне відокремлення). Тільки усунення стимулу для вертикально інтегрованих підприємств щодо дискримінування учасників ринку та потенційних інвесторів зможе забезпечити таке відокремлення. Єдиним результативним засобом усунення конфлікту інтересів між підприємствами з видобування/продажу та транспортування газу, а й для гарантування безпеки постачання є незалежність.

Висновки

Лібералізація ринку природного газу, його інтеграція до європейського газового ринку створить надійний механізм забезпечення постачання газу, на випадок надзвичайних ситуацій, за будь-яким напрямом здійснення експортно-імпортних операцій. Умовою досягнення такого стану є розширення системи інтерконекторів між українською та європейською системами та формування віртуальної торгової точки торгівлі природним газом на базі західноукраїнських підземних сховищ природного газу.

З метою якнайшвидшої лібералізації ринків газу України, а також відповідно до зобов'язань України перед ЄС до законодавства України мають бути внесені наступні зміни з урахуванням нової політики ЄС:

– реформування монопольних структур (з метою відокремлення діяльності з видобування, транспортування, зберігання та постачання природного газу);

– забезпечення прозорого і безперешкодного доступу до газотранспортної інфраструктури;

– визначення моделі використання газорозподільних мереж (укладання довгострокових експлуатаційних договорів або приватизація);

– інфраструктурна, правова та організаційна підготовка до придбання газу на віртуальних торговельних пунктах (ВТП) країн ЄС (Австрії, Німеччини, Нідерланди);

– розробка законодавства з підготовки інтернаціоналізації ринку України, у тому числі щодо участі іноземних юридичних осіб у формуванні комплексу ринкових послуг на базі підземних сховищ газу України;

– поступове введення в практику спотових та ф'ючерсних операцій для визначення ринкової ціни на природний газ через прозорий механізм її формування.

Україні слід адаптувати до нормативного простору ЄС національні закони та запровадити стандарти ЄС щодо якості та надійності енергопостачання з врахуванням необхідності зменшення впливу держави в цьому секторі економіки, лібералізації ринків енергоносіїв, приваблення інвестицій, зменшення енергомосткості економіки, а також створення адекватного цим завданням регуляторно-управлінського простору.

Цілком очевидно, що головним пріоритетом державного регулювання і управління діяльністю вітчизняних газотранспортних мереж також повинні бути соціально-економічними, а всі інші показники техніко-технологічного, зовнішнього і внутрішньополітичного та глобалізаційного характеру, слід вважати вторинними. Це, звичайно, вимагатиме як масштабного перегляду і реформатування діючого нормативно-правового поля, так і перегляду традиційних критеріїв державного регулювання і управління цим стратегічно важливим сектором національної економіки.

Список використаних джерел

1. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція. [Електрон. ресурс]. – Ре-

жим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf.

2. Regulation (EC) №713/2009 of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 establishing an Agency for the Cooperation of Energy Regulators (Text with EEA relevance) // Official Journal. – L 211. – 14.08.2009. – P. 1–14.

3. Regulation (EC) №714/2009 of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on conditions for access to the network for cross-border exchanges in electricity and repealing Regulation (EC) №1228/2003 (Text with EEA relevance) // Official Journal. – L 211. – 14.08.2009. – P. 15–35.

4. Regulation (EC) №715/2009 of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on conditions for access to the natural gas transmission networks and repealing Regulation (EC) №1775/2005 (Text with EEA relevance) // Official Journal. – L 211. – 14.08.2009. – P. 36–54.

5. Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC (Text with EEA relevance) // Official Journal. – L 211. – 14.08.2009. – P. 55–93.

6. Directive 2009/73/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 2003/55/EC (Text with EEA relevance) // Official Journal. – L 211. – 14.08.2009. – P. 94–136.

7. Спільна заява. Спільна ЄС – Україна міжнародна конференція щодо модернізації газотранзитної системи України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/994_989.

8. Шостий спільний звіт Україна – ЄС. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-enegey.org/post/18400>.

9. Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2467-17>.

10. Закон України «Про ринок природного газу» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.

УДК 339.923:338.23:336.74

Р.П. ЩАВА,

к.н. держ. упр., докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Фінансові та монетарні критерії конвергенції

У статті розглядається одна з головних цілей створення євро – усунення асиметрії механізму колективного плавання валют, учасники якого в односторонньому порядку пристосовувалися до економічної політики Німеччини, що не пояснює той факт, що для Економічного і валютного союзу (ЕВС) також характерна висока ступінь асиметрії. В статті також досліджуються та аналізуються причини виникнення асиметрії: послаблення дії автоматичних стабілізаторів економіки через зникнення валютного ризику, звуження інструментарію грошово-кредитної політики країн зі слабкими фінансовими системами, зсув показника інфляції євросони у бік трьох найбільших країн.

Ключові слова: економічний союз, монетарний союз, грошово-кредитна політика, фінансова політика, фінансова система.

Р.П. ЩАВА,

к. н. гос. упр., докторант кафедри міжнародного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Финансовые и монетарные критерии конвергенции

В статье рассматривается одна из главных целей создания евро – устранение асимметрии механизма коллективного плавления валют, участники которого в одностороннем порядке приспособились к экономической политике Германии, что не объясняет тот факт, что для Экономического и валютного союза (ЭВС) также характерна высокая степень асимметрии. В статье также исследуются и анализируются причины возникновения асимметрии: ослабление действия автоматических стабилизаторов экономики из-за исчезновения валютного риска, сужение инструментария денежно-

кредитной политики стран со слабыми финансовыми системами, смещение показателя инфляции еврозоны в сторону трех крупнейших стран.

Ключевые слова: *экономический союз, монетарный союз, денежно-кредитная политика, фискальная политика, финансовая система.*

*R. SCHAVA,
PhD in Public Administration, doctoral student of international accounting and auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Financial and monetary convergence criteria

The article describes one of the main goals of the euro – the elimination of the asymmetry of the mechanism of collective swimming currencies, whose members unilaterally adjust to the economic policy of Germany, that does not explain the fact that the Economic and Monetary Union (EMU) is also characterized by a high degree of asymmetry. The article also examines and analyzes the causes of asymmetry: the weakening of automatic stabilizers of the economy because of the disappearance of exchange rate risk, narrowing tools of monetary policy of countries with weak financial systems, offset the inflation in the euro zone towards the three largest countries.

Keywords: *economic union, monetary union, monetary policy, fiscal policy, the financial system.*

Постановка проблеми. Розвиненість теорії і практики оцінки критеріїв конвергенції в економічній сфері контрастує з недосконалістю понятійно-категоріального апарату конвергенції у валютно-фінансовій сфері.

Валютно-фінансова інтеграція – невід’ємна частина і в той же час відносно самостійна вища форма економічної інтеграції, яка, своєю чергою, будується на базі посилення конвергенції господарського життя. На відміну від глобалізації економіки та фінансової глобалізації, до якої залучена більшість країн із ринковою економікою незалежно від рівня їх економічного розвитку, учасниками валютно-фінансової інтеграції стають лише держави, які зробили свідомий вибір на користь об’єднання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти наукової та монетарної конвергенції в умовах глобалізації світового господарства взагалі та європейської інтеграції зокрема глибоко досліджувалися в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Ашворз, Л. Барбоне, А. Бенассі-Квере, Т. Варін, В. Егерт, А. Квамі, А. Нибур, Х. Сала-і-Мартін, Р. Фенге, М. Халет І. Бураковського, І. Благуна, В. Вишневецького, Л. Демиденка, Ю. Козака, Д. Лук’яненко, З. Луцишин, Ю. Макогона, П. Мельника, О. Мозгового, А. Поручника, В. Чужикова та багатьох інших.

Метою статті є дослідження основних критеріїв фінансової та монетарної конвергенції в умовах глобалізації і розвитку міждержавного співробітництва.

Виклад основного матеріалу. Під конвергенцією розуміється зближення, уподібнення економік, їх господарських і економічних укладів та інституційних механізмів.

На сьогодні поняття «валютна інтеграція» трактується у спеціальній літературі по-різному. Так, професор Л.Н. Красавіна дане поняття визначає як процес координації валютної політики, формування наднаціонального механізму валютного регулювання, створення міждержавних валютно-кредитних і фінансових організацій [1]. На думку професора В.Я. Плищика, валютно-фінансова інтеграція – це вища ступінь економічної інтеграції, в процесі якої визрівають і забезпечуються необхідні умови для проведення єдиної грошово-кредитної і валютної політики, фіксації взаємних курсів валют і при необхідності – введення наднаціональної грошової одиниці з метою забезпечення макроекономічної рівноваги в регіоні та подальшого поглиблення економічної інтеграції [1].

Таким чином, якщо в першому визначенні валютно-фінансова інтеграція трактується як рання стадія об’єднання, характерна, наприклад для моделі ЄС до введення євро, то в другому – робиться швидше акцент на цільовий орієнтир валютної інтеграції – створення передумов для формування економічного та валютного союзу. На нашу думку, під валютно-фінансовою інтеграцією в загальному сенсі слід розуміти процес зближення грошових і валютних систем держав-членів з метою формування єдиних монетарних умов на території об’єднання і проведення узгодженої валютної політики щодо третіх країн.

Виходячи з даного визначення основні цілі валютно-фінансової інтеграції можна сформулювати таким чином: по-перше, вирівнювання відтворювальних пропорцій на території регіону на основі зближення вартості капіталу; по-друге, формування єдиного монетарного простору, усунення розбіжностей в процентній політиці та в процедурах надання ліквідності; по-третє, узгодженість у підходах до регулювання динаміки обмінних курсів по відношенню до валют третіх країн; по-четверте, поступове заміщення в регіональному обороті міжнародних грошових одиниць національними валютами і створення передумов для запровадження колективної регіональної валюти.

Валютно-фінансова конвергенція невіддільна від конвергенції в економічній сфері. Однак питання про первинність етапів об’єднання – на основі валютних або відтворювальних механізмів – є дискусійним. Перший підхід: валютна сфера на відміну від матеріального виробництва найбільшою мірою тягнє до інтеграції. До цього погляду примикає позиція європейських вчених «монетаристів» (Франція), які стверджують, що в основі об’єднання має знаходитися створення валютного союзу на базі фіксованих валютних курсів і єдиної грошово-кредитної політики. На іншому полюсі вирішення проблеми знаходяться так звані економісти (Німеччина), які наполягають на пріоритетному вирівнюванні макроекономічних передумов об’єднання при збереженні певної відособленості національних валютно-фінансових систем і підтримці плаваючих валютних курсів аж до завершальної стадії інтеграції.

У рамках ЄС компроміс двох позицій був знайдений у встановленні меж взаємних коливань валют, які поступово звужувалися аж до запровадження єдиної валюти євро в 1999 році. Привабливість ідеї про первинність валютної складової інтеграції, вочевидь, обумовлена простотою її реалізації порівняно з загальноекономічною інтеграцією. Здається, набагато про-

стіше досягти узгодженості підходів у реалізації монетарної політики, узгоджено послабити обмеження на рух капіталу або ввести межі коливань курсів національних валют, ніж прийти до домовленостей про зближення принципів податкової політики або добитися узгодженості у сфері митних тарифів. Тим не менш ми підтримуємо думку вчених, які вважають, що інтеграція у валютній сфері, мабуть, повинна виступати «надбудовним» механізмом, який заснований на економічному базисі як у формі розвитку виробничої кооперації та спеціалізації в господарствах країн – членів об'єднання, так і у формі вирівнювання макроекономічних пропорцій.

Сама по собі логіка економічної інтеграції – від створення платіжного союзу, через єдиний митний простір – до економічного і валютного союзу – полягає в поступовому вирівнюванні відтворювальних умов між учасниками об'єднання. Лише після створення спільного ринку товарів, послуг та капіталу встановлення єдиних тарифів для товарів, що перетинають кордони співтовариства, вироблення загальних правил оподаткування, розподілу бюджетних трансфертів, валютні курси максимально зможуть відображати співвідношення порівняльних витрат створення одиниці вартості в господарстві тієї чи іншої країни. Саме з цього моменту курс перетворюється на свого роду технічний, обліковий механізм, який може бути або зафіксований, або замінений єдиною валютою. Спроба зафіксувати курсові співвідношення раніше цього моменту неминуче призведе до отримання переваг країнами, відтворювальні умови в яких м'якше, ніж у партнерів (наприклад, у силу меншого податкового навантаження). Хоча пізніше ці пропорції неминуче вирівнюються, первісний ефект від фіксації валютних курсів в даному випадку буде носити дискримінаційний, перерозподільний характер.

Діалектика співвідношення між відтворювальним і валютно-фінансовими компонентами конвергенції не вичерпується прямим зв'язком «базис – надбудова». У процесі інтеграції ці компоненти активно впливають один на одного: навіть при відсутності належної конвергенції господарських механізмів зближення підходів до реалізації монетарної політики і першою чергою до реалізації політики обмінного курсу здатного істотно прискорити процеси господарської дифузії на території об'єднання. У той же час поглиблення господарської кооперації вимагає підвищення передбачуваності ведення економічної діяльності, більш тісного використання національних валют у розрахунках і, таким чином, сприяти руху в напрямі валютно-фінансової конвергенції.

Незважаючи на важливість валютно-фінансових аспектів побудови економічного об'єднання, питанням конвергенції приділяється недостатньо уваги як в національній, так і в зарубіжній літературі. З теоретичного погляду найбільш опрацьованими є підходи до оцінки рівня конвергенції у валютно-фінансовій сфері, розроблені в рамках теорії оптимальних валютних зон (ОВЗ). Відповідно до поглядів автора теорії – лауреата Нобелівської премії з економіки Р. Манделла – весь світовий фінансово-економічний простір може бути поділений на кілька валютних зон, між якими міг би діяти режим вільно плаваючих валютних курсів. У середині валютних зон між економічно взаємопов'язаними країнами найбільш ефективним є режим безвідкличної фіксації курсових співвідношень. Як основну передумову фіксації обмінних курсів автор теорії ОВЗ обумовлює необхідність створення високої внутрішньої

мобільності факторів виробництва. У цьому випадку система плаваючих валютних курсів стає непотрібною і навіть шкідливою. Для країн, що входять у валютний союз, оптимальним є відмова від самостійної монетарної і валютної політики і делегування цих функцій наднаціональним органам регулювання, оскільки вигоди від взаємної фіксації обмінних курсів (зниження валютних ризиків, скорочення трансакційних витрат, поява єдиних орієнтирів монетарної політики) перевищують витрати [2]. Основний постулат Р. Манделла для формування критеріїв конвергенції в країнах ОВЗ: дві або більше країн отримують економічні вигоди від фіксації курсів валют по відношенню один до одного і відмови від суверенітету в галузі монетарної політики лише в тому випадку, коли економічні цикли цих країн мають високу кореляцію між собою.

Інший нобелівський лауреат, П. Кругман, розвиваючи базисні положення теорії ОВЗ, доповнює критерій ефективної інтеграції: дві або більше країн можуть утворювати валютний союз у разі значного обсягу взаємної зовнішньої торгівлі і при відсутності глибоких асиметричних шоків впливів на економіку країн об'єднання [3].

У той же час, на думку Р. Манделла, навіть у разі реалізації проекту побудови ОВЗ міжнародна конкуренція у валютній сфері не зникне, вона буде реалізовуватися на рівні курсоутворення між регіональними валютними зонами. У разі переключення попиту з товарів однієї валютної зони на товари іншої валютної зони механізм гнучких курсів дозволить скорегувати виникаючий дисбаланс за рахунок зміни курсових співвідношень між регіональними валютами [4]. На практиці зв'язок між економічними циклами в різних країнах рідко буває жорстким, тому при формуванні критеріїв відбору в потенційний валютний союз акцент робиться на аналіз реакції його потенційних учасників на ті чи інші зовнішні впливи (наприклад, на різке підвищення цін на паливо та інші види сировини).

Таким чином, основним критерієм конвергенції, що виходить з теорії ОВЗ, слід визнати синхронізований відгук економік країн-членів на зовнішні шоки. На наш погляд, ця теза може бути застосована не лише до реального сектору економіки, а й до реакції національних фінансових ринків, а також до дій монетарної влади, спрямованої на демпфірування негативного зовнішнього впливу. Також аналіз ступеня конвергенції у валютно-фінансовій сфері на основі кількісних показників, як це прийнято в рамках Маастрихтських критеріїв, навряд чи можливо застосувати, оскільки країни-члени об'єднання використовують різні моделі фінансування та спираються на різні способи мобілізації інвестиційних ресурсів тощо. Більш ефективним в даному випадку є метод системного аналізу, заснованого на зіставленні якісних аспектів фінансового середовища в країнах об'єднання і їх моделі інтеграції в систему міжнародного руху капіталу.

На нашу думку, системний аналіз ступеня валютно-фінансової конвергенції економічного об'єднання має будуватися на основі таких принципів:

- По-перше, ступінь розвитку фінансових ринків. Даний принцип аналізу конвергенції заснований на порівнянні домінуючих форм фінансування реального сектора економіки. Переважання боргового фінансування на основі кредитів банків або фінансування, що базується на емісії фінансових інструментів, впливає на ступінь адаптації фінансових посе-

редників і нефінансових підприємств до зміни цінових і нецінових умов на зовнішніх ринках капіталу.

• По-друге, модель інтеграції в систему міжнародного руху капіталу. Ступінь залучення країни в транскордонні потоки капіталу характеризує її схильність до зовнішніх шоків. Найбільшою мірою до негативних ефектів схильні країни, що проводять експансію на міжнародні ринки капіталу. Ступінь конвергенції в країнах об'єднання вище, якщо вони одночасно є або чистими кредиторами, або чистими позичальниками у решті світу. Це зближує їх реакцію на зовнішні валютно-фінансові шоки.

• По-третє, ступінь доступу до зовнішніх ринків та обсяги зовнішнього фінансування. Доступ до міжнародного ринку зовнішнього фінансування характеризує модель фондування внутрішніх інвестицій, а також величину валютних ризиків, які бере на себе економіка. Країни з високим обсягом зовнішнього фінансування найбільш уразливі з погляду зовнішніх загроз і вимагають більш оперативних і кардинальних заходів валютно-фінансового регулювання.

• По-четверте, характеристика реакції на зовнішні шоки на валютно-фінансовому ринку з боку органів монетарного регулювання. Заходи монетарного регулювання визначаються як об'єктивними факторами (ємність і ступінь інфраструктурної розвиненості ринків), так і історико-культурними традиціями. Проте уряди окремих країн об'єднання обирають для себе комплекс найбільш дієвих з їхнього погляду заходів протидії зовнішнім шокам. До основних питань, на які відповідає модель адаптації інститутів монетарного регулювання до зовнішніх шоків, слід віднести: вибір між інструментарієм відсоткової політики і заходами валютної політики, позиція уряду відносно валютних інтервенцій і точка зору щодо готовності підтримати

обмінний курс національної валюти, ступінь гнучкості у валютних обмеженнях, статус інфляційної мети в ієрархії орієнтирів центрального банку, типова реакція на рух «гарячого» капіталу та інше. Схожість процедур монетарного регулювання в країнах об'єднання значною мірою зумовлює готовність монетарної влади йти на узгодженість монетарної політики та прийняття спільних заходів щодо протидії зовнішнім шокам.

Висновки

Таким чином, валютно-фінансова конвергенція є невід'ємною складовою частиною загальноекономічної конвергенції, вона активно впливає на зближення відтворювальних умов в країнах об'єднання, а також дозволяє скоординовано протидіяти зовнішнім шокам. Рівень валютно-фінансової конвергенції пропонується визначати на основі критеріїв, що виходять з базових принципів теорії ОВЗ, – за ступенем синхронності реакції фінансових ринків та органів монетарного регулювання на зовнішні шоки.

Список використаних джерел

1. Пищик В.Я. Тенденции и перспективы валютного сотрудничества в рамках СНГ с учетом мирового опыта / Формирование интеграционных объединений стран СНГ: финансовый, валютный, банковский аспект. – М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Mundell R.A. The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates // Quarterly Journals of Economy. May 1960. – P. 227–257.
3. Krugman P. Policy Problems of a Monetary Union. In: P. De Grauwe and L. Papademos (eds.). The EMS in the 1990's. London: Logman, 1990.
4. Mandell R.A. A Theory of Optimum Currency Area // The American Economic Review. 1961. September. Vol. 51. №4. P. 657–665.

О.М. СЕРГІЄНКО,

к.е.н., доцент, завсектором НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Концептуальні особливості прогнозування показників СНР за секторами економіки

У статті розглянуті особливості прогнозування показників СНР за секторами економіки. Описана розроблена модель прогнозування на короткостроковий період. Визначено, що саме секторний розріз моделі дозволяє передбачати наслідки регулюючого впливу держави на результати економічної діяльності окремих груп інституційних одиниць, виявляти роль кожного сектору у формуванні найважливіших макроекономічних агрегатів.

Ключові слова: прогноз, модель, екзогенні показники, СНР, інституційні сектори, рахунки.

Е.Н. СЕРГИЕНКО,

к.э.н., доцент, завсектором НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Концептуальные особенности прогнозирования показателей СНС по секторам экономики

В статье рассмотрены особенности прогнозирования показателей СНС по секторам экономики. Описана разработанная модель прогнозирования на краткосрочный период. Определено, что именно секторный разрез модели позволяет предсказать последствия регулирующего влияния государства на результаты экономической деятельности отдельных групп институциональных единиц, выявлять роль каждого сектора в формировании главных макроекономических агрегатов.

Ключевые слова: прогноз, модель, экзогенные показатели, СНС, институциональные сектора, счета.

О.М. SERGIENKO,

phD economics, associate professor, зав.сектором SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Conceptual features of prognostication of indexes of SNR are after the sectors of economy

In the article the considered features of prognostication of indexes of SNR are after the sectors of economy. The developed model of prognostication is described on a short-term period. Certainly, that exactly the sectoral cut of model allows to foresee

the consequences of regulative influence of the state on the results of economic activity of separate groups of instituciynikh units, to find out a role each to the sector in forming of major macroeconomic aggregates.

Keywords: prognosis, model, exogenous indexes, SNR, instituciyni sectors, accounts.

Постановка проблеми. Особливістю сучасного розвитку економіки України є підвищення ролі інституційної складової стабільного економічного розвитку, що вимагає вдосконалення методів та принципів прогнозування, які базуються на показниках Системи національних рахунків (СНР) в секторному розрізі. В зв'язку з цим актуальною стала потреба в розробці інтегрованих модельних розрахунків прогнозування показників СНР за інституційними секторами, які б з однієї сторони відображали процеси виробництва, утворення, розподілу та використання доходів, що є основними в процесах відтворення, а з іншої – ув'язували б економічну поведінку інституційних секторів, їх показники з макроекономічними тенденціями розвитку економіки в перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку процесу прогнозування на макrorівні зробили вітчизняні науковці В.М. Гейць, В.Ф. Беседін, І.Г. Манцуров, Я.А. Жаліло, І.В. Крючкова, Б.Я. Панасюк, М.І. Скрипниченко та інші. У той же час, незважаючи на вагомість отриманих наукових результатів зазначених вчених, на сучасному етапі потребують свого подальшого дослідження питання моделювання економічної динаміки, що вимагає врахування існуючих модельних розробок у взаємозв'язку із секторною складовою.

Мета статті – описати розроблену модель прогнозування показників СНР за секторами економіки та виявити їхні особливості.

Виклад основного матеріалу. В науково-дослідному економічному інституті (НДЕІ) Міністерства економічного розвитку і торгівлі України була розроблена інтегрована модель короткострокового прогнозування показників національних рахунків за секторами економіки, яка складається із наскрізної системи таблиць та алгоритмів в блочній структурі з урахуванням існуючих зв'язків у інституційних секторах. Дана модель спрямована на підвищення точності, збалансованості і взаємоузгодження прогнозних показників Системи національних рахунків, бюджету, платіжного балансу, монетарних та соціальних показників і на цій основі досягається забезпечення обґрунтованості управлінських рішень на макrorівні.

При розробленні інтегрованої моделі за основу були прийняті Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період, які затверджені наказом Мінекономіки України 27.02.2010, методологія прогнозування показників СНР, що розроблена НДЕІ разом з фахівцями Мінекономрозвитку і торгівлі України, а також Методичні рекомендації щодо складання рахунків за секторами економіки та підсекторами, які розроблені та затверджені наказами Держкомстату України.

Прогнозний горизонт модельних розрахунків передбачає короткостроковий період, що пов'язано з необхідністю прогнозування макроекономічних показників на поточний рік та два наступні, як для формування прогнозних показників соціально-економічного розвитку, так і для розробки бюджету. При цьому необхідно зазначити, що фактично прогнозні розрахунки показників СНР здійснюються на більш тривалій період, що пояснюється

затримкою звітних статистичних показників національних рахунків у часі (на рік, півтора), а поточний рік є умовно прогнозним роком, оскільки існуюча статистична інформація відображає лише окремі макроекономічні показники або їх складові.

Інтегрована модель побудована на основі блочної структури, яка дозволяє автономно здійснювати розрахунки за секторами внутрішньої економіки, а також застосовувати альтернативні розрахунки, за умови якщо відбуваються уточнення інформаційної бази даних, зміни законодавства тощо.

Модельні розрахунки здійснюються в пакетному середовищі Microsoft Excel. За розробленими модельними секторними блоками здійснюється прогнозування показників СНР на всіх стадіях економічного обороту у фактичних цінах: виробництва товарів і послуг, утворення первинних доходів, їх розподілу і перерозподілу, формування наявних доходів секторів економіки та їх використання на споживання і нагромадження.

Прогнозна інтегрована модель включає показники СНР за п'ятьма секторами внутрішньої економіки: нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, загального державного управління, домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

В інтегрованій моделі за допомогою ітераційних розрахунків забезпечується можливість моделювання процесів реалізації цілей і завдань економічної політики, що закладаються як припущення прогнозу, здійснення аналізу їх наслідків, взаємоузгодження основних макроекономічних показників та пропорцій, якими оцінюються розвиток секторів економіки, рівень життя населення, роль державного споживання, вплив монетарних показників тощо. Це зумовлює спрямованість моделі на її застосування в практичній діяльності як одного з інструментів прогнозування та управління національною економікою. Крім того, секторний розріз моделі дозволяє передбачати наслідки регулюючого впливу держави на результати економічної діяльності окремих груп інституційних одиниць, виявляти роль кожного сектору у формуванні найважливіших макроекономічних агрегатів.

Схема процесу прогнозування показників національних рахунків за секторами економіки зображена на рис. 1.

Розрахунок показників СНР в секторному розрізі проведено в декілька етапів, які передбачають:

1) аналіз тенденцій соціально-економічного розвитку країни за передпрогнозний період, визначення пріоритетів податково-бюджетної, грошово-кредитної, соціальної та інших напрямів державної політики, здійснення оцінки розвитку економіки і її секторів на прогнозний період;

2) оцінку статистичних даних за передпрогнозний період і визначення коефіцієнтів можливих змін щодо траєкторій розвитку та формування окремих показників на наступний прогнозний рік, що відображаються в припущеннях прогнозу та екзогенних показниках;

3) проведення прогнозних експериментальних розрахунків показників СНР за секторами в залежності від напрямів державної політики і вибраних пріоритетів;

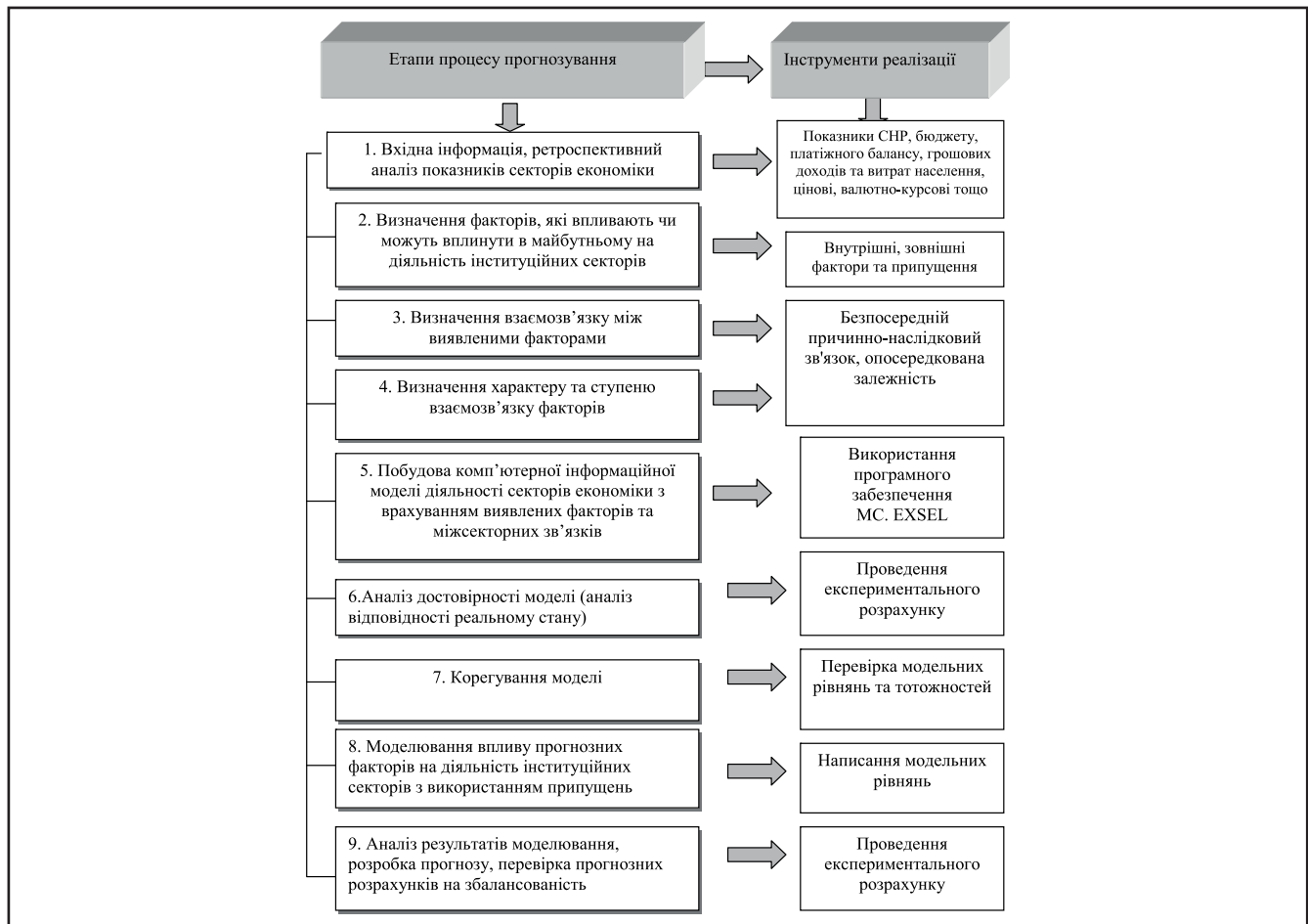


Рисунок 1. Схема процесу прогнозування показників національних рахунків за секторами економіки

Примітка. Розробка автора.

4) узгодження отриманих результатів прогнозних розрахунків за модельними блоками з показниками інших секторів, макроекономічними пропорціями і секторними структурами та їх корегування в разі необхідності;

5) уточнення прогнозних розрахунків за секторами економіки, аналіз результатів та визначення ризиків прогнозу.

Аналітичний етап передбачає обробку статистичних і розрахункових даних, в результаті якої отримуємо траєкторії розвитку стану економіки в цілому, секторів, їх роль у створенні балансуючих показників СНР, а також допоміжні показники, що відображають доходи і видатки Зведеного бюджету, доходи і витрати населення, структуру формування валового наявного доходу секторів і пропорції його розподілу на споживання та заощадження, обсяги і динаміку ВДВ та ВВП. Паралельно визначаються головні цілі економічної політики (орієнтири що закладені в екзогенних показниках), основні макроекономічні та секторальні пропорції, фактори, що впливають на формування доходів та витрат секторів економіки в передпрогнозованому періоді.

На наступному етапі в процесі вивчення наявної прогнозної інформації на короткостроковий період, які визначаються як екзогенні показники (проекту Зведеного бюджету, прогнозу грошових доходів та витрат населення, Платіжного балансу, індексу роздрібного товарообороту, середньорічного індексу цін виробників промислової продукції, індексу споживчих цін, індексу цін машинобудування, індексу цін будівельно-

монтажних робіт, валютного курсу, дефіциту бюджету тощо) розраховуються окремі складові кінцевих споживчих витрат в секторному розрізі за рахунок коштів бюджету, грошових доходів населення, можливого нагромадження основного капіталу секторів економіки тощо.

Далі здійснюється детальний прогнозний розрахунок показників СНР за інституційними секторами. В моделі прогнозується біля 40 показників по кожному сектору економіки, перелік яких зображено на рис. 2. На цьому етапі необхідним є залучення додаткової статистичної, аналітичної та прогнозної інформації щодо джерел формування фінансових потоків, встановлення макроекономічних взаємозв'язків та секторних перетоків.

Потім здійснюється ітеративна процедура узгодження й уточнення отриманих прогнозних показників за секторними модельними блоками та їх агрегування на рівні економіки в цілому. При цьому окремі прогнозні показники розраховуються на основі врахування міжсекторних перетоків, всі інші – агрегуються за допомогою складання модельних блоків за секторами.

На завершальному етапі проводиться аналіз результатів прогнозних розрахунків в рамках секторних розрахунків з виходом на всі балансуючі показники, оцінюється відповідність цих результатів загальним цілям і завданням державної політики у відповідних сферах, урядовим документам, структурі узагальнюючих макроекономічних агрегатів та пропорцій.

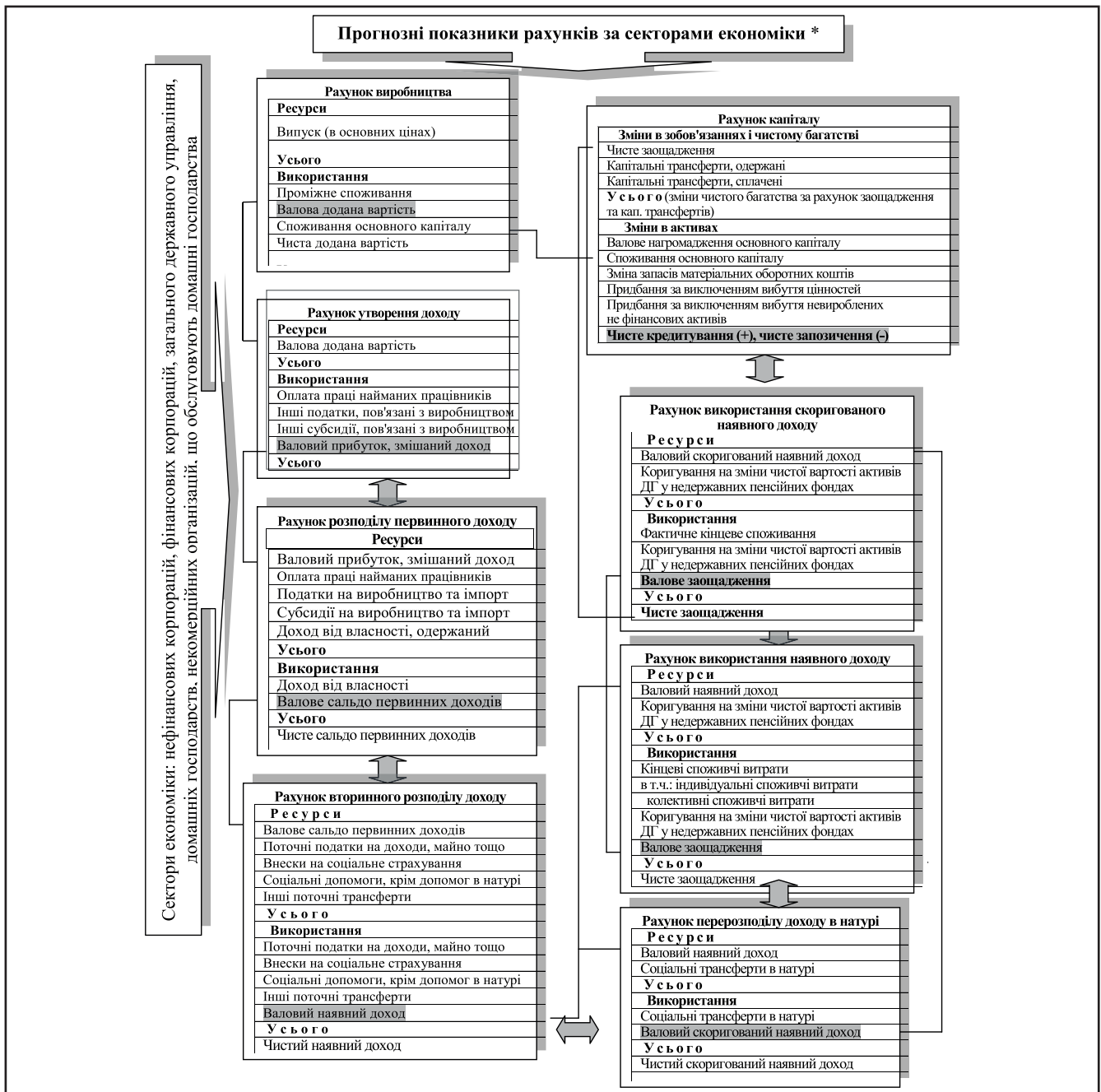


Рисунок 2. Перелік рахунків та показників, які підлягають прогнозуванню за даною моделлю

* Балансуєчі показники виділено темним кольором; лініями – їх перехід з рахунку до рахунку

Структура інтегрованої моделі короткострокового прогнозування показників національних рахунків за секторами економіки представлена на рис. 3.

Розроблена модель представляє собою сукупність блоків за секторами економіки, що знаходяться у певних взаємозв'язках між собою, а також вихідні зведені інтегровані таблиці за роками прогнозного періоду.

Інтегрована модель представлена наступними блоками, які розміщені на окремих листах пакетного середовища Microsoft Excel: 1) екзогенні показники; 2) перелік коефіцієнтів за допомогою яких доцільно проводити коригування прогнозних розрахунків, що визначаються експертно; 3) сектор нефінансових корпорацій (НФК); 4) сектор фінансових корпорацій (ФК); 5) сектор загального державного управління (ЗДУ); 6) сектор

домашніх господарств (ДГ); 7) сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (НКО); наступні листи з восьмого по одинадцятий представлено як вихідна інтегрована прогнозна таблиця за прогнозними роками: 8) 2014 рік; 9) 2015 рік; 10) 2016 рік; 11) 2017 рік; наступні листи відображають структурні, секторні та загальні співвідношення показників, перелік яких може змінюватися в залежності від потреб користувачів моделі (рис.4).

Кожний блок являє собою сукупність таблиць, які містять всі необхідні для подальших прогнозних розрахунків показники як у вартісному обчисленні, так і у відносних величинах.

Блоки за секторами побудовано в середовищі Microsoft Excel, де в кожному блоці наведені звітні та прогнозні дані відповідного рахунку сектору, враховані загальноекономічні

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

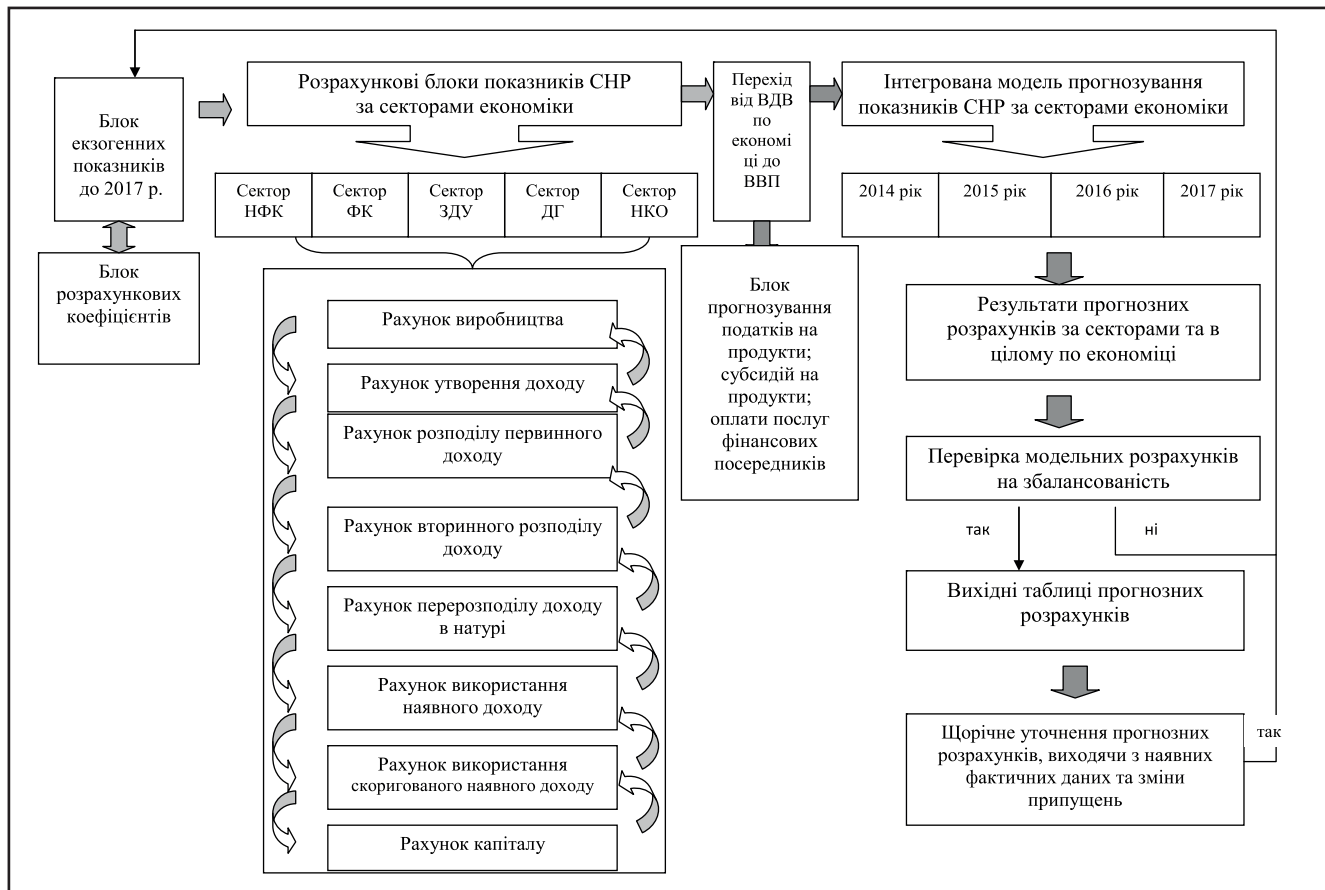


Рисунок 3. Структура інтегрованої моделі короткострокового прогнозування показників СНР за секторами економіки
Розробка автора.

Національні рахунки за інституційними секторами, млн.грн.																	
2014 рік																	
Рахунок	Всього	Товари і послуги (вироби)	Інший капітал	Львів за інституційними секторами економіки	Некласифіковані організації, що обслуговують домашні господарства	Домашні господарства	Сектор державного управління	Фінансові корпорації	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор державного управління	Домашні господарства	Некласифіковані організації, що обслуговують домашні господарства	Львів за інституційними секторами економіки	Інший капітал	Товари і послуги (використання)	Всього
Використання																	
Рахунок виробництва / Зовнішній рахунок	872049	872049	772293													872049	872049
Товари і послуги	3884496	3884496	2350836	1988	164064	144836	51174	1988774								3884496	3884496
Імпорт товарів і послуг	208767	208767	-2653,1													208767	208767
Валова додана вартість / валовий внутрішній продукт	1533660	1533660	7906	415233	240820	71370	798331									1533660	1533660
Споживання основного капіталу	-218820	-218820	-1029	-41210	-31382	-2527	-142692									-218820	-218820
Чиста додана вартість / чистий внутрішній продукт*	1314840	1314840	6877	374023	209458	68843	655639									1314840	1314840
Залишки сільськогосподарських продуктів	99756	99756														99756	99756
Сингала праці найманих працівників	909922	60392	849530	6394	33278	209114	41481	559263								909922	909922
Податки на виробництво та імпорту	246564	3	246561	483	4946	343	1208	30813								246564	246564
у тому числі: податки на продукти і інші податки, пов'язані з виробництвом			208767													208767	208767
Субсидії на виробництво та імпорту	37797	3	37794	483	4946	343	1208	30813								37797	37797
у тому числі: субсидії на продукти і інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-22027		-22027	0	-91	0	0	-21936								-22027	-22027
субсидії на продукти і інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-24680		-24680													-24680	-24680
субсидії на продукти і інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-2653,1		-2653,1													-2653,1	-2653,1
субсидії на продукти і інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-22027		-22027													-22027	-22027

Рисунок 4. Фрагмент таблиці інтегрованої моделі короткострокового прогнозування показників СНР у середовищі Microsoft Excel

та специфічні припущення даного сектору. На кожному листі рахунку відображено:

- перелік показників (у рядках таблиць), що складають ресурсну частину та частину використання відповідного рахунку;

– динаміка років за звітний період (2001–2013) та прогнозний (2014–2017), наведена у стовпцях таблиць;

- прогнозні показники розраховано за формулами, які наведені у строчці формул Microsoft Excel;

– у разі прогнозування показника за трендовою динамікою, наведено відповідний графік динаміки ряду з лінією тренду із зазначенням формули та отриманого коефіцієнта детермінації (R²);

– в кінці рахунків наведені розрахункові ряди коефіцієнтів, що використовуються для розрахунків прогнозних значень.

Таким чином, у загальному вигляді структура кожного секторного блоку подана стандартною схемою, при цьому як вхідна, так і вихідна інформація одного блоку може бути вхідними параметрами для іншого блоку.

Усі блоки моделі є взаємопов'язаними: при актуалізації вхідної бази даних відбувається синхронізація між блоками, а після її завершення – автоматичний перерахунок всіх показників за секторами економіки.

Для зручності користування моделлю та з метою відображення різних алгоритмів розрахунку, в моделі розрахункові показники наведено різними кольорами. Так, наприклад, показники, що прогноуються представлено голубим кольором; показники, які переносяться з інших рахунків – зеленим кольором; результативні показники, які розраховані як сума декількох – жовтим; вхідні – сірим; коефіцієнти – жовтогарячим.

Процес моделювання передбачає розробку параметрів, що екзогенно задаються до моделі у вигляді показників–припущень, які надалі використовуються в прогнозних розрахунках.

Блок екзогенних показників представлений показниками, які відображають:

1. Соціальні гарантії: темпи росту мінімальної пенсії; темпи росту мінімальної заробітної плати; темпи росту прожиткового мінімуму.

2. Цінові параметри: індекс споживчих цін; індекс цін виробників промислової продукції; індекс цін машинобудування; індекс цін будівництва. індекс споживчих цін на житло, воду, газ та інші види палива; курс гривні до долара США (всі цінові параметри представлено як середньорічні величини).

3. Платіжний баланс: експорт товарів та послуг за методологією платіжного балансу; імпорт товарів та послуг за методологією платіжного балансу; первинні доходи; доходи від інвестицій; оплата праці; поточні податки на доходи, майно тощо, одержані від інших країн; поточні податки на доходи, майно тощо, одержані від інших країн; поточні трансферти; поточні трансферти сектору ЗДУ (технічна допомога); грошові перекази працюючих за кордоном; поточні податки на доходи, майно тощо, сплачені іншим країнам; соціальні допомоги, крім допомог у натурі, сплачені іншим країнам; капітальні трансферти.

4. Бюджетні показники: обслуговування боргу; установлена чинним законодавством номінальна ставка податку на додану вартість; установлена чинним законодавством номінальна ставка податку з доходів фізичних осіб; установлена чинним законодавством номінальна ставка податку на прибуток підприємств; питома вага КВ бюджету у ВВП; дефіцит бюджету у процентах від ВВП.

5. Грошово–кредитні показники: темпи зміни надання кредитів, у тому числі іпотечних (за секторами економіки); процентні ставки за кредитами (середньозважені в річному обчисленні) за секторами економіки; процентні ставки за депозитами (середньозважені в річному обчисленні) за секторами економіки.

Однією з переваг створеної моделі є можливість в імітаційному режимі конструювати зміни у структурі виникнення та в перетоках фінансових ресурсів під впливом прогнозованих змін у фінансній, монетарній й соціальній політиці та реагування на них інституційних секторів економіки. Це дозволяє здійснювати розрахунки як прямими методами, так і через прогнозні коефіцієнтні співвідношення між показниками, через структурні частки, трендові та багатофакторні рівняння, які характеризують поведінку секторів та їх взаємозв'язки.

При цьому необхідною умовою є дотримання принципу балансування ресурсів та їх використання по кожному з секторів економіки. У результаті секторного моделювання відбувається визначення балансуєчих показників по кожному рахунку: валової доданої вартості (для секторів економіки) та валового внутрішнього продукту для всієї економіки; валового прибутку, змішаного доходу; наявних доходів розподілених за складовими секторної структури первинних та вторинних доходів; кінцевих споживчих витрат, валового нагромадження основного капіталу; чистого кредитування (+), чистого запозичення (–).

Після проведення прогнозних розрахунків за секторами економіки та їх агрегування на рівні економіки в цілому постає завдання перевірки прогнозних значень показників СНР на збалансованість та їх корегування в разі необхідності. Перевірка на збалансованість відбувається шляхом здійснення ітеративної процедури узгодження й уточнення отриманих прогнозних показників та агрегованих на їх базі макроекономічних агрегатів.

Висновки

Розроблена інтегрована модель СНР дозволяє враховувати вплив зміни окремих індикаторів економічного і соціального розвитку на можливості динаміки в секторному розрізі та економіки в цілому, забезпечувати збалансованість показників на макrorівні: виробництва, бюджету, монетарних та соціальних показників, показників платіжного балансу на різних етапах прогнозних розрахунків. Оскільки розроблена модель передбачає імітаційний характер, в ній за допомогою ітеративних розрахунків забезпечується можливість моделювання процесів реалізації цілей і завдань економічної політики та аналізу її наслідків, взаємоузгодження основних екзогенних показників, якими оцінюються розвиток реального сектору, рівень життя населення, роль державного споживання, вплив монетарних показників та зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Класифікація інституційних секторів економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України. Методичні вказівки щодо розрахунку доходів та витрат населення України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору нефінансових корпорацій за

підсекторами (затверджено Наказом Держкомстату України від 25.10.2007 №392). – К., 2007.

5. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору фінансових корпорацій за підсекторами (затверджено Наказом Держкомстату України від 01.12.2007 №579). – К., 2007.

6. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунку вторинного розподілу доходу за інституційними секторами економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Державна служба статистики України. Методологічні положення щодо річного розрахунку валового внутрішнього продукту методом кінцевого використання // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Державна служба статистики України. Методологічні положення щодо ретроспективного перегляду рахунків виробництва й утворення доходу у зв'язку із запровадженням класифікації видів економічної діяльності КВЕД–2010 // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період (затверджено Наказом Міністерства економіки України від 27.02.2010 №203).

11. Прогнозування і розробка програм: метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.

Ж.К. СІДНЕВА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національний університет харчових технологій,

Н.Ю. КУЗЬМІНСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва, Київський політехнічний інститут

Актуальні аспекти забезпечення продовольчої безпеки України

У статті розглянуті основні критерії оцінки забезпечення продовольчої безпеки: продовольча незалежність країни, фізична та економічна доступність продовольства та якість продуктів харчування.

Ключові слова: продовольча безпека, фізична достатність, економічна доступність, якість продуктів харчування, оцінка.

Ж. СІДНЕВА,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Национальный университет пищевых технологий,

Н. КУЗЬМИНСКАЯ,

к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства, Киевский политехнический институт

Актуальные аспекты обеспечения продовольственной безопасности Украины

В статье рассмотрены основные критерии оценки обеспечения продовольственной безопасности: продовольственная независимость страны, физическая и экономическая доступность продовольствия и качество продуктов питания.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, физическая достаточность, экономическая доступность, качество продуктов питания, оценка.

J. SIDNEVA,

Ph.D., associate professor of management, National University of Food

N. KUZMINSKA,

Ph.D., associate professor, Department of Economics and Business, Kiev Polytechnic Institute

Actual aspects of food security of Ukraine

The article describes the main evaluation criteria of food security: food nezavisomost country's physical and economic access to food and quality of food.

Keywords: food safety, adequacy, affordability, quality of food, assessment.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції України у світовий економічний простір, модернізації національної економіки, проблема забезпечення продовольчої безпеки набуває особливої гостроти та актуальності. Розвиток процесів глобалізації висуває нові вимоги до забезпечення населення якісними продуктами харчування. Провідне місце серед складових національної безпеки держави належить продовольчій безпеці. Не буде перебільшенням вважати, що національна безпека значною мірою визначається вирішенням продовольчої проблеми.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» критичний стан із продовольчим забезпеченням населення є однією із загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері (стаття 7). Забезпечення продовольчої безпеки є одним з основних напрямів

державної політики з питань національної безпеки України в економічній сфері (стаття 8) [1]. З цих позицій актуальним є формування такої моделі продовольчої безпеки, яка сприятиме забезпеченню країни безпечними та якісними продуктами харчування, стабільності вітчизняного виробництва продуктів харчування, обсяги якого достатні для забезпечення продовольчої незалежності держави. Гарантування продовольчої безпеки є головною умовою соціальної стабільності у суспільстві, основою підвищення якості життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед фахівців, які займаються дослідженням продовольчої безпеки, немає єдиної думки щодо визначення самого поняття «продовольча безпека», відбувається постійне його уточнення в міжнародних документах (наприклад, у документах

ООН, ФАО), ведуться дискусії серед вчених та практиків. Питанням розгляду проблем продовольчої безпеки присвячені роботи таких фахівців, як П.П. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Калетнік, Ю.Я. Лузан, Т.Л. Мостенська, І.В. Федулова, Л.В. Дейнеко, Б.Н. Данілішин, С.М. Кваша, О.І. Гайчук та інші.

Метою статті є дослідження сучасного стану забезпечення продовольчої безпеки за основними критеріями її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Проблема продовольчої безпеки країни є складною і багатоаспектною. Один із її основних аспектів – це забезпечення населення високоякісними продуктами харчування. У Римській декларації про всесвітню продовольчу безпеку вона визначається, як стан економіки, за якого населення країни в цілому і кожному громадянину окремо гарантується доступність до харчових продуктів, питної води в якості, асортименті та обсягах, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я і розширеного відтворення населення [2].

В Законі України «Про продовольчу безпеку України» продовольча безпека трактується як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої держава гарантує фізичну й економічну доступність та якість життєво важливих продуктів харчування населенню згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність [3]. Узагальнюючи підходи, а також враховуючи наукові бачення проблеми можна вважати, що продовольча безпека передбачає такий стан національної економіки, за якого незалежно від впливу різних внутрішніх і зовнішніх факторів гарантується задоволення потреб населення країни у продовольстві у відповідності з нормами споживання, а також забезпечується продовольча незалежність держави.

Існують різні підходи щодо оцінки стану продовольчої безпеки. Для оцінки рівня продовольчої безпеки експерти ФАО рекомендують використовувати такі критерії (індикатори), як: 1) продовольча незалежність; 2) фізична достатність продовольства; 3) економічна доступність продовольства; 4) якість продуктів харчування.

Важливим індикатором продовольчої безпеки є продовольча незалежність та самозабезпеченість, що визначається, як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у натуральному виразі та ємністю його внутрішнього ринку. Критерієм продовольчої незалежності і самозабезпеченості країни у світовій практиці служить рівень задоволення потреб в продовольстві за рахунок власного виробництва не менше 80% і не більше 30% – за рахунок його імпорту. Отже, 75–80% споживання основних видів харчових продуктів має припадати на вітчизняну продукцію. Як свідчить світовий досвід, дотримання зазначених пропорцій є передумовою забезпечення продовольчої безпеки країни, повного забезпечення потреб населення в продуктах харчування у відповідності до науково обґрунтованих фізіологічних норм споживання. Рівень продовольчої безпеки країни перебуває в прямій залежності від обсягів виробництва харчових продуктів, тобто від розвитку галузей агропромислового комплексу, які забезпечують доступність харчових продуктів. Тому актуальною проблемою продовольчої безпеки є ефективне функціонування харчової промисловості та сільського господарства.

Проведені розрахунки свідчать, що рівень самозабезпечення власним виробництвом за період 2011–2013 років досягався за такими продуктами, як молоко та молочні продукти, яйця, хліб та хлібопродукти, картопля, овочі та баштанні, цукор, олія (табл. 1).

Для деяких позицій цей показник значно перевищував 100%, так, для хліба та хлібопродуктів у середньому за три ро-

Таблиця 1. Оцінка рівня самозабезпечення основних видів харчових продуктів за період 2011–2013 років (на одну особу за рік)

Найменування	Показник	Роки			Мін. норми, кг	Частка гр. 3 у гр. 4, %	Рац. норми, кг	Частка гр. 3 у гр. 6, %
		2011	2012	2013				
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
М'ясо та м'ясопродукти	виробництво, кг	46,9	48,5	52,5				
	споживання, кг	61,2	61,2	62,4	52	120,0	80	78,0
	самозабезпечення, %	76,6	79,2	84,1				
Молоко та мол. продукти	виробництво, кг	242,5	249,5	252,5				
	споживання, кг	226,8	235,2	243,6	341	71,4	380	64,1
	самозабезпечення, %	106,9	106,1	103,7				
Хліб та хлібопродукти	виробництво, кг	567,1	352,4	331,1				
	споживання, кг	110,4	109,2	108	94	114,9	101	106,9
	самозабезпечення, %	513,6	322,7	306,6				
Риба, рибні продукти	виробництво, кг	4,6	3,7	3,2				
	споживання, кг	20,4	20,4	21,6	12	180	20	108
	самозабезпечення, %	22,5	18,1	14,8				
Цукор	виробництво, кг	56,8	47,0	55,3				
	споживання, кг	37,2	37,2	36,0	32	112,5	38	94,7
	самозабезпечення, %	152,7	126,3	153,6				
Олія	виробництво, кг	69,5	83,3	84,6				
	споживання, кг	13,7	13,4	12,9	8	161,2	13	99,2
	самозабезпечення, %	507,3	621,6	655,8				

Джерело: розраховано за [4].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ки (2011–2013) – 381%, картоплі – 382%, олії – 595%; для інших – молока та молочних продуктів – 106%, овочів та баштанних – 137%, цукру – 144%, яєць – 175%. Незначно перевищувалося порогове значення рівня самозабезпечення (більше 80%) у 2013 році за позицією м'ясо та м'ясопродукти (84,1%), у 2012, 2013 роках – плоди, ягоди, виноград (82,5 та 85% відповідно). Середнє значення за три роки розгляданого показника за цими позиціями становило 80 та 82% відповідно. Нижче порогового значення знаходився показник рівня самозабезпечення для позиції риба, рибні продукти. У середньому за три роки він становив 18%. Необхідно констатувати, що за проведеними розрахунками нижче критичної норми знаходились позиції: молоко та молочні продукти (64,1%); плоди, ягоди, виноград (65,3%); м'ясо та м'ясопродукти (78%), причому для першої – не досягався поріг навіть за мінімальними нормами споживання і становив 71,4%.

Аналізуючи показники імпортозалежності харчових продуктів, треба зауважити, що частка імпорту як у обсязі внутрішнього споживання, так і в обсязі виробництва хоч незначно, але збільшувалася майже за усіма розглянутими харчовими продуктами, крім м'яса та м'ясопродуктів, хліба та хлібопродуктів (табл. 2).

Коефіцієнт покриття імпорту експортом для деяких продуктів (олія, цукор, молоко та молочні продукти) набував значень менших ніж порогові, для інших (м'ясо та м'ясопродукти, хліб та хлібопродукти) знаходився у межах порогових значень. Аналіз показав, що найбільшого тиску з боку аналогічних імпортованих продуктів зазнає позиція риба та рибні продукти. Для неї значно перевищувалися порогові значення за усіма досліджуваними показниками. Залишається значною частка імпорту у фонді споживання плодів, ягід, винограду (46%), овочів та баштанних (49%). Має місце тенденція збільшення імпорту овочів, які традиційно вирощуються в Україні, наприклад картопля імпортується з Єгипту та Нідерландів, капуста – з Польщі, томати – з Туреччини. Таким

чином, в Україні забезпечення потреб населення в життєво важливих продуктах харчування здійснюється переважно за рахунок продукції вітчизняного виробництва, окрім тих видів продовольства, які в Україні не виробляються (какао, тропічні фрукти, чай, пальмова олія тощо), що свідчить про достатній рівень продовольчої незалежності і самозабезпеченості.

Особливе значення має фізична достатність та економічна доступність продуктів харчування. Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування однією особою протягом року відповідає раціональній нормі споживання. За період 1990–2013 років має місце істотне скорочення споживання основних продуктів харчування. Рівні споживання продовольства за багатьма параметрами не відповідають науково обґрунтованим нормам (табл. 3).

У 2013 році порівняно з 1990 роком зросло споживання у розрахунку на одну особу овочів та баштанних (на 59,3%), яєць (на 13,6%), плодів ягід і винограду (на 18,8%), картоплі (на 3,4%). Водночас не досягнуто рівня споживання 1990 року по таких важливих продуктах харчування, як м'ясо та м'ясопродукти (83,3% рівня 1990 року), молоко та молочні продукти (59,0%), риба та рибні продукти (83,4%).

Дослідження індикатора достатності споживання свідчить про невідповідність споживання населенням України раціональним нормам по м'ясу та м'ясопродуктам (68,0% від норми), молоку та молочним продуктам (58,0%), плодам, ягодам та винограду (63,0%), риби і рибним продуктам (73,0%). Отже, відставання фактичного споживання від раціонального по молоку і молокопродуктам складає 42,0%, м'ясу та м'ясопродуктах – 32,0%, плодах, ягодах і винограду – 38,0%, риби та рибопродуктах – 27,0%. Ця ситуація не може бути пояснена низькими обсягами виробництва, адже рівень самозабезпечення по цих продуктах досить високий. Треба констатувати, що особливо критичне положення склалося зі споживанням молока і молокопродуктів, плодів і винограду, рівень споживання яких не досягає навіть мінімальним норм. Лише за такими продуктами, як

Таблиця 2. Показники імпортової залежності деяких видів харчових продуктів за період 2012–2013 років, %

Найменування	Показник	Роки	
		2012	2013
М'ясо та м'ясопродукти	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	4,1	2,5
	частка імпорту у обсязі виробництва	5,2	3,0
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,4	0,5
Молоко та молочні продукти	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	0,2	0,3
	частка імпорту у обсязі виробництва	0,2	0,3
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,3	0,4
Риба, рибні продукти	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	35,3	35,8
	частка імпорту у обсязі виробництва	194,6	241,5
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	18,9	23,1
Хліб та хлібопродукти	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	3,2	0,5
	частка імпорту у обсязі виробництва	1,0	0,2
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,0	1,3
Цукор	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	0,03	0,1
	частка імпорту у обсязі виробництва	0,03	0,04
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,003	0,01
Олія	частка імпорту у обсязі внутрішнього споживання	0,2	0,3
	частка імпорту у обсязі виробництва	0,04	0,1
	коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,0004	0,0005

Джерело: розраховано за [4].

Таблиця 3. Споживання основних продуктів харчування населенням України (на особу на рік, кг)

Харчові продукти	Фактичне споживання продуктів харчування за роками						Фактичний рівень споживання у 2013 році, % до раціональної норми	Раціональна норма, кг
	1990	2000	2005	2011	2012	2013		
М'ясо та м'ясопродукти	68,2	32,8	39,1	51,2	54,4	56,1	67,59	83
Молоко та молочні продукти	373,2	199,1	225,6	204,9	214,9	220,9	58,13	380
Яйця, шт.	272,0	166,0	238,0	310,0	307,0	309,0	106,55	290
Хліб та хлібопродукти	141,0	124,9	123,5	110,4	109,4	108,4	107,33	101
Картопля	131,0	135,4	135,6	139,3	140,2	135,4	109,19	124
Овочі та баштанні	102,5	101,7	120,2	162,8	163,4	163,3	101,43	161
Плоди, ягоди, виноград	47,4	29,3	37,1	52,6	53,3	56,3	62,5	90
Риба, рибні продукти	17,5	8,4	14,4	13,4	13,6	14,6	73,0	20
Цукор	50,0	36,8	38,1	38,5	37,6	37,1	97,63	38
Олія	11,6	9,4	13,5	13,7	13,0	13,3	102,31	13

Джерело: розраховано за [4].

хліб і хлібопродукти, картопля, яйця, фактичне споживання перевищувало раціональну норму. Така структура споживання є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити свої власні енергетичні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів.

Забезпечення продовольчої безпеки передбачає не тільки фізичну достатність продуктів харчування, але і їх якість та безпечність. Відповідно до Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» якість харчового продукту – це ступінь досконалості властивостей та характерних рис харчового продукту, які здатні задовольнити потреби (вимоги) та побажання тих, хто споживає або використовує цей харчовий продукт [5]. Дефіцит основних харчових речовин або їх дисбаланс в раціоні харчування негативно впливають на життєдіяльність людини.

Якість харчування характеризує добова енергетична цінність раціону людини, споживання основних мікро- і макроелементів, кількість фальсифікованої, неякісної та забракованої органами контролю продукції. При оцінці стану продовольчої безпеки використовується енергетичний критерій, а саме – добова калорійність харчування людини. В Україні за калорійністю та якісним складом раціону харчування протягом останніх років подолано нижню межу енергетичної цінності добового душевого раціону харчування (2500 ккал) і далі цей показник продовжує зростати (див. рис.).

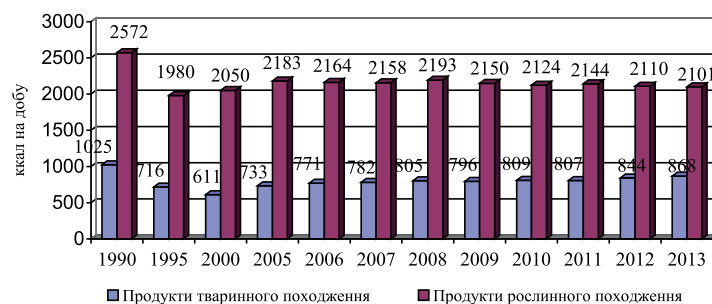
У розвинутих країнах світу (США, країни ЄС) рівень калорійності харчування становить 3500–3600 ккал. Відповідно до даних Держстату України середньодобова поживність раціону людини у 2013 році становила 2969 ккал, що на 18,7% пе-

ревищує граничний критерій (2500 ккал). При цьому, як і у попередні роки, основну частину калорій українці споживали із продукцією рослинного походження. Так, тільки понад 29,0% середньодобового раціону у 2013 році забезпечувалося за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у два рази нижче за встановлений пороговий критерій. Це зумовлено більш високим споживанням хлібобулочних продуктів і картоплі замість споживання інших складових продовольчого кошика – м'ясних і молочних продуктів.

Варто зазначити, що деяке зростання останніми роками калорійності спожитих продуктів відбувається на фоні загального зниження вмісту основних мікро- та макроелементів у складі продуктів харчування (протеїну, кальцію, заліза та інших) (табл. 4).

Погіршення якості харчування відбувається за рахунок зниження споживання продуктів тваринництва, білкових продуктів та корисних вуглеводів, що неминуче відбивається на здоров'ї населення. І це при тому, що витрати на придбання продовольства ще значні. У 2013 році частка витрат домогосподарств на продукти харчування перевищує 52,3%.

Економічна доступність харчування характеризує можливість отримання всіма верствами населення харчових продуктів в необхідній кількості у відповідності з фізіологічними нормами, існуючою системою цін та рівнем доходів. Якісне харчування населення безпосередньо залежить від його платоспроможності. Статистичні дані свідчать про суттєве порушення структури та якості харчування у значній частині населення. Низький рівень доходів більшості населення зумовив



Динаміка калорійності середньодобового споживання продуктів харчування населення України у розрахунку на одну особу

Джерело: побудовано за [4].

Таблиця 4. Динаміка споживання основних мікро- і макроелементів у складі продуктів харчування (з розрахунку на одну особу на добу)

Показники	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Протеїн, г	105,3	73,4	86,0	87,5	87,9	89,4	90,4
Кальцій, мг	1362	825	927	893	909	939	956
Залізо, мг	25,0	19,4	20,5	20,5	21,2	21,2	21,2
Ретинол, мкг	1863	1004	1156	1088	1088	1135	1165
Тіамін, мг	2,30	1,81	1,90	1,88	1,91	1,93	1,92
Рибофламін, мг	3,46	2,27	2,51	2,55	2,57	2,66	2,71
Аскорбінова кислота, мг	123	100	111	121	133	133	133

Джерело: складено за [4].

заміщення м'ясних, молочних та рибних продуктів більш дешевими продуктами харчування – хлібом та хлібопродуктами, картоплею, тому фактичне споживання зазначеної продукції значно перевищує раціональні норми споживання. Це заміщення стало однією з причин збільшення калорійності харчування. Слід відмітити, що протягом останнього часу майже не збільшується споживання українцями харчових продуктів, що містять найбільш корисні і поживні речовини.

Має місце і диференціація в споживанні корисних і поживних речовин населенням з різним рівнем доходів. Через високу диференціацію населення за рівнем доходів відмічається значна різниця в структурі і обсягах споживання продуктів харчування за децильними групами. Так, у найбільш забезпеченого населення енергетична цінність харчування у 1,3 раза вища, ніж у найменш забезпеченого. Така тенденція спостерігається і в споживанні корисних речовин. Сім'ї з більшими доходами споживають білків та жирів у продуктах харчування в 1,4 раза більше порівняно з біднішими, вуглеводів – у 1,2 раза більше. Наявні реальні доходи населення не дозволяють розраховувати на позитивні якісні зрушення в раціоні їх харчування.

Важливим напрямом гарантування продовольчої безпеки є забезпечення населення продуктами харчування, яке відповідає принципам збалансованості, безпечності і гарантованої якості. Сьогодні у багатьох країнах світу ведуться інтенсивні розробки нових концепцій ефективного контролю якості і безпечності харчових продуктів. Найбільше визнання і поширення отримала концепція «Аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю» (Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP). Нині впровадження системи HACCP в Україні є добровільним, системи впроваджено на 709 українських підприємствах, у стадії впровадження знаходиться 54, у стадії розробки – 138 систем [6].

Вітчизняна система контролю якості і безпечності харчових продуктів потребує суттєвого вдосконалення. Діюча система контролю спрямована на перевірку готового продукту, а не на процес його виробництва. Норми безпеки, які повинні міститися в державних стандартах, залишаються незмінними вже тривалий час. Не має можливості контролювати харчові продукти за всіма забруднюючими речовинами, генетично

модифікованими складовими, оскільки це потребує значних коштів. З метою створення ефективної системи контролю доцільно запровадити досвід розвинених країн, коли в першу чергу сертифікується виробник, а вже потім контролюється і сертифікується продукція, яку він виробляє. Сертифікації піддаються і ґрунти, де виробляється сировина, безпосередньо сама сировина, технологічне обладнання, засоби транспортування, торговельна мережа та інші аспекти діяльності підприємства. Тобто діє адекватний контроль на всьому ланцюгу від виробництва харчових продуктів до їх реалізації.

Висновки

Таким чином, сьогодні в Україні забезпечення продовольчої безпеки не повною мірою відповідає рівню розвинутих країн, що обумовлено недостатньою платоспроможністю населення та зростанням цін на харчові продукти, в той же час позитивні зрушення в галузях агропромислового комплексу сприяють стабільному забезпеченню внутрішнього ринку продуктами харчування і надають можливість збільшити експортний потенціал країни.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 №964-IV (зі змін. та допов.) // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №14.
2. Римська декларація з всесвітньої продовольчої безпеки (1996). – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.fao.org>
3. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 28.04.2011 №8370-І. – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.legati/kyiv/ua/1p/dos/draft_llaur/8098.htm
4. Державна служба статистики України / Публікації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 06.09.2005 №2809-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Сичевський М.П., Полещук О.Б. Формування національної продовольчої системи: сучасність та перспективи // Продовольчі ресурси: Зб. наук. праць / НААН України; Ін-т прод. ресурсів НААН України. – К.: Ін-т прод. ресурсів НААН України, 2013. – 124 с.

Перспективи розвитку системи оподаткування земель в Україні з використанням масової оцінки

У статті проаналізовані теоретичні аспекти систем оподаткування земель на основі масової оцінки в зарубіжних країнах. Розглянуті найбільш ефективні у функціональному плані системи оподаткування в провідних країнах світу. Запропоновані напрями удосконалення існуючої системи оподаткування земель в Україні на основі використання методів масового оцінювання.

Ключові слова: оподаткування, нерухоме майно, оцінка земель, масова оцінка, земельна ділянка.

А.А. КОШЕЛЬ,

к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Перспективы развития системы налогообложения земель в Украине с использованием массовой оценки

В статье проанализированы теоретические аспекты систем налогообложения земель на основе массовой оценки в зарубежных странах. Рассмотрены наиболее эффективные в функциональном плане системы налогообложения в ведущих странах мира. Предложены направления совершенствования существующей системы налогообложения земель в Украине на основе использования методов массового оценивания.

Ключевые слова: налогообложение, недвижимое имущество, оценка земель, массовая оценка, земельный участок.

A. KOSHEL,

Ph.D. in Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Prospects of development of the land tax in Ukraine with mass appraisal

In the article the theoretical aspects of tax systems based on land mass appraisal in foreign countries are analyzed. The most effective in terms of functional system of taxation in the leading countries of the world is considered. The ways of improving the existing system of taxation of land in Ukraine, based on the use of methods of mass appraisal are proposed.

Keywords: taxation, real estate, valuation of land, mass appraisal, land.

Постановка проблеми. Ефективний податковий вплив на економічну діяльність платників податків має ініціювати процеси і створювати умови раціонального використання земель. Існуюча в Україні система оподаткування, яка включає в себе податок на майно підприємств (організацій) і податок на майно фізичних осіб, не відповідає подібним принципам і в більшій мірі служить виключно фіскальним цілям, аніж задачам загально-економічного характеру. Розкриттю дохідного потенціалу майна перешкоджає застосування застарілих вартісних показників, які занижують реальну величину податкової бази.

У даний час особливої актуальності набувають питання децентралізації та запровадження податку на нерухоме майно замість діючих податків на землю і майно. Оцінка об'єктів нерухомості за ринковою вартістю є одним з істотних аспектів ефективною, сучасною системою оподаткування. Для її визначення необхідно розробити відповідний порядок, норми і правила проведення масової оцінки земель з метою оподаткування.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Питанням оподаткування земель займаються ряд вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Р. Вессели, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, О.І. Драпиковський, Джозеф К. Еккерт, Ю.М. Манцевич, В.В. Лісецький, А.Г. Мартин, Н.Л. Недодаєва, Ю.М. Палева, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон, проте питання удосконалення системи оподаткування земель на основі її масової оцінки є порівняно новим і потребує ґрунтовного дослідження.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів систем оподаткування земель на основі масової оцінки в зарубіжних країнах. Аналітичний огляд найбільш ефективних в функціональному плані систем оподаткування в провідних країнах

світу та пропозиції щодо напрямів удосконалення існуючої системи оподаткування земель в Україні на основі використання методів масового оцінювання.

Виклад основного матеріалу. Питання оподаткування більше 300 років займають значне місце в дослідженнях економістів, юристів, політиків і філософів. Економічною сутність податків є вилучення державою на користь суспільства певної частини валового внутрішнього продукту у вигляді обов'язкового внеску для формування фінансових ресурсів. Основною сферою регулювання податків є економічна сфера суспільства: визначаються стимули і санкції, що тягнуть приплив капіталу і робочої сили до того чи іншого виду господарської діяльності або, навпаки, перегороджують шляхи розвитку небажаної економічної тенденції.

На думку О.І. Драпиковського [1], стимулом до розробки ринково орієнтованих моделей масової оцінки в нашій країні може стати впровадження оподаткування нерухомого майна і доходів з його продажу та формування пов'язаного з ним нового напрямку в оціночній діяльності – оцінки для цілей оподаткування.

Автор поділяє думку вченого та підкреслює, що масова оцінка проводиться, як свідчить міжнародний досвід, першою чергою для цілей оподаткування. Це пов'язано з тим, що вона дозволяє при невисокій трудомісткості проводити оцінку великих масивів даних і розраховувати ціни великої кількості об'єктів. Податок на нерухомість є важливим компонентом справедливої податкової системи багатьох країн світу [2]. Цей податок може забезпечити надходження стабільних і економічно ефективних доходів до бюджетів муніципальних утворень, він може адекватно сприйматися громадянськостю за

умови наявності прозорих законів, що регулюють оподаткування нерухомості, які забезпечують справедливий розподіл податкового тягаря між платниками податків [3]. Податок на нерухомість діє в даний час більш ніж у 130 країнах світу і служить економічним важелем стимулювання державою ефективного використання наявного капіталу [3, с. 426].

Нерухоме майно практично неможливо знеособити і приховати від оцінки, податкова база нерухомості відносно стабільна і має тенденцію до збільшення. Крім поповнення бюджету, оподаткування нерухомості може стати засобом стимулювання ефективного використання земель та інших об'єктів – засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею.

Податок на нерухомість є ключовим компонентом збалансованої та справедливої податкової системи багатьох країн світу [4, 5]. Цей податок може забезпечити надходження стабільних і економічно ефективних доходів у бюджеті територіальних громад, він може адекватно сприйматися громадськістю за умови наявності законів, що регулюють оподаткування нерухомості, які забезпечують справедливий розподіл податкового тягаря між платниками податків [6].

Крім того, податок на нерухомість, як показує досвід багатьох країн, забезпечує самовизначення і фінансову незалежність територіальних громад і породжує здорову конкуренцію між ними щодо залучення бізнесу та створення сприятливих умов життя для місцевого населення.

Склад податку на нерухомість розглядається з позиції поєднання в одному податку відтворювальної та рентної складових, перша з яких спрямована на освіту в бюджеті коштів для фінансування загально необхідних витрат на відновлення використовуваних об'єктів природного середовища, а друга – на вилучення диференціальної ренти для вирівнювання конкурентних умов при взаємодії економічних суб'єктів на стадії видобутку та подальшої реалізації результатів екстенсивного або інтенсивного впливу на об'єкти природи.

До особливостей і переваг податку на нерухомість можна віднести [3] гнучкість, прозорість, збалансованість бюджетних надходжень і адміністративну практичність, самостійність місцевих органів виконавчої влади.

Гнучкість є здатністю податкових доходів підвищуватися і опускатися разом з потребами економіки і потребою в бюджетних надходженнях. Гнучкість є характерною ознакою системи оподаткування нерухомості, заснованої на вартості. При цьому величини вартості, які встановлюються для цілей оподаткування, повинні оновлюватися паралельно зі зміною вартості.

Прозорість податків на нерухомість дозволяє стежити за загальною якістю роботи органів виконавчої влади та сприяє їх підзвітності. Податок на нерухомість є єдиним податком, який надає платникам податків можливість аналізувати і ставити під сумнів результати оцінки вартості не тільки належного їм майна, а й майна, ідентичного їх власним, або того, яке перебуває по сусідству.

Збалансована система бюджетних надходжень. Фахівці з державного і муніципального управління є, як правило, прихильниками збалансованої системи бюджетних надходжень. Податок на вартість нерухомого майна є важливою складовою такої системи, оскільки спирається на стабільну і надійну базу.

Ці три особливості податку на нерухомість встановлюють вимоги до моделі масової оцінки вартості нерухомості:

– можливість оперативного перегляду побудованих моделей в залежності від цільових напрямів держави;

– методи масової оцінки повинні бути строго формалізованими для забезпечення прозорості та можливості довести справедливість розрахованих розмірів баз оподаткування;

– базисом масової оцінки повинна бути актуальна, повна і несуперечлива база даних.

Масова оцінка з метою оподаткування – відносно нове явище. Воно зародилося на початку ХХ століття, коли влада стала проявляти зацікавленість в застосуванні відносно недорогих єдиних, точних і справедливих підходів до оцінки всіх об'єктів нерухомості для цілей оподаткування. Пізніше величезний вплив на масову оцінку зробив швидкий розвиток методів математичного моделювання та комп'ютерних технологій. У ХХІ столітті системи масової оцінки нерухомості є обов'язковим інструментом, засобом і способом удосконалення системи оподаткування нерухомості. Системи масової оцінки нерухомості існують у багатьох країнах світу. Огляд і аналіз особливостей систем оподаткування в різних країнах детально представлені в роботах зарубіжних науковців Д. Янгмена і Д. Мальме [7], Р. Олми [8, 9], економіста Міністерства оподаткування Данії та міжнародного експерта А. Мюллера [12], Р. Весселі [3].

Характерно, що в країнах з ринковою економікою одним з основних джерел наповнення державного бюджету, що витрачається більшою мірою на соціальні потреби, є орендні платежі та податки на нерухоме майно.

В одних країнах (США, Канада, Великобританія, Німеччина, Італія, Японія) плата за землю входить в єдиний податок на нерухомість, в інших (Франція, Данія, ПАР, Аргентина, Тайвань) є самостійним податком. Як правило, податок на землю належить до місцевих податків. У США податок на нерухомість становить 1% від її ринкової вартості. У Данії, Австралії, Нової Зеландії податок на землю виділений у самостійний платіж і становить 3% від ринкової вартості земельної ділянки (податок на будівлі та споруди – 1% від ринкової вартості) [10].

Європейські країни використовують широкий спектр методів для встановлення бази оподаткування, на основі якої розраховується дійсний розмір податку на нерухоме майно.

У результаті значна частина податкових надходжень пов'язана з використанням і орендою земель. Наприклад, у Канаді частка платежів за нерухоме майно щорічно становить до 70% від загальних податкових надходжень.

Найбільш цікавими, на думку автора, системами оподаткування земель, які можуть бути корисними для впровадження їх досвіду в Україні, є такі країни.

Канада, провінція Онтаріо, являє успішний приклад планування та реалізації переоцінки на великому масиві об'єктів. Корпорація по оцінці муніципальної власності (КОМВ) – некомерційна компанія, створена в кінці 1998 року для цілей адміністрування оцінки нерухомості в провінції Онтаріо і проведення обліку населення для цілей проведення виборів, фінансується муніципалітетами. Організація є найбільшим органом оцінки в Північній Америці, яка здійснює оцінку понад 4,3 млн. об'єктів власності.

Індія демонструє цікавий підхід до проведення переоцінки з використанням так званої самооцінки, коли платники податків

відносять свій об'єкт до однієї з вартісних груп, визначених для оподаткування, і вказують його характеристики. Ситуація пасивного ринку і потенційно великої кількості неврахованих об'єктів, особливо у приміській зоні, забезпечує ефективність даного підходу, який розглядається як проміжна ступінь переходу до оцінки вартості на базі індивідуалізованого уявлення об'єкта.

Нідерланди мають досвід організації багатоцільового використання земельного реєстру. Земельний реєстр є багатоцільовим ресурсом, який застосовується для фізичного планування, управління земельними ресурсами, містобудування та статистики, крім використання для оподаткування [11].

Данія [12] дає приклад адміністративного та інформаційної взаємодії різних систем, що беруть участь у процесі оцінки. Установа по кадастру присвоює кадастрові номери (ідентифікатори) земельним ділянкам. У земельному реєстрі враховуються власники земельних ділянок, у тому числі, будівель, які знаходяться на них. Місцеві органи влади здійснюють реєстрацію платників податків для цілей майнових податків. Податкові органи ведуть реєстр цін по операціях, центральна податкова служба здійснює оцінку майна. Оцінка здійснюється на основі даних про земельні ділянки, отриманих із земельного кадастру, і даних про нерухомість, отриманих від місцевих органів влади. Податкові органи повідомляють платників податків про результати оцінки (вартості землі і майна), платники податків мають право оскаржувати розрахунки податкових органів. Результати оцінки передаються в місцеві органи влади, які здійснюють збір майнових податків.

У Швеції діє єдиний державний орган, який здійснює функції земельного кадастру, реєстру нерухомості, обліку прав власності, оцінки для цілей майнових податків та реєстру правових угод.

Литва [13] здійснила перехід до оподаткування майна на основі ринкової вартості. Закон про процедуру та умови встановлення прав власності на об'єкти нерухомості прийнятий в червні 1991 року. Земельна реформа, націлена на відновлення класу власників, була успішно проведена: на 2006 рік в Литві зареєстровано 1725811 земельних ділянок. У 1997 році законом про «реєстр нерухомості» був заснований об'єднаний реєстр землі та нерухомості. Організаційне об'єднання служб технічної інвентаризації будівель і земельного кадастру створило передумови для проведення реформи оподаткування нерухомості. Комп'ютеризована система масової оцінки забезпечує можливість щорічної переоцінки.

Законодавчою базою оподаткування нерухомості в Литві є Закон «Про податок на нерухоме майно», дійсний з 1 січня 2006 року, та Правила оцінки оподаткованого майна, затверджені постановою уряду 2005 року. Законом визначено об'єкт податку – земля і будівлі, податковий тариф, платники податків. Податок адмініструється податковою інспекцією, зараховується до бюджету муніципалітетів. Базою оподаткування є ринкова вартість, податковий тариф становить 1% від вартості. Оцінку виконує державне підприємство – Центр реєстрів. Законом визначені методи оцінки всіх класів майна з метою оподаткування. Досвід Литви, на думку автора, є найбільш цікавим для України.

Для забезпечення справедливості і розуміння системи оподаткування нерухомості необхідно, щоб податковою базою була вартість майна, в якості вартості повинна бути

використана поточна ринкова вартість майна. Міжнародні стандарти оцінки, монографії міжнародних експертів і інші наукові праці містять наступне визначення: поняття «поточна ринкова вартість» акцентує увагу на актуальність ринкової вартості, отже, з метою оподаткування необхідно проводити моніторинг ринку нерухомості і регулярну оцінку (переоцінку) вартості нерухомості. Як зазначено у Стандарті з політики в сфері оподаткування майна, схваленому в серпні 2004 року Міжнародним товариством податкових оцінювачів в Чикаго, «податковому оцінювачу рекомендується стежити за встановленням регулярних циклів переоцінки або, принаймні, за пороговими значеннями рівня експертної оцінки та її одностійкістю, які є сигналом для початку переоцінки».

Дж. К. Еккерт у роботі «Організація оцінки та оподаткування нерухомості» виділяє три основні функції системи масової оцінки нерухомості з метою оподаткування – «переоцінка, супровід даних та актуалізація значень вартості» [14].

Поточна ринкова вартість як база оподаткування забезпечує стабільність взаємин між величинами вартості та податками на майно. Крім того, поточна ринкова вартість вимагає визначення величини вартості на основі ринкових даних і накладає об'єктивні обмеження на все, що, на відміну від неї, може сприйматися як суб'єктивне явище. Маючи стандарт «поточної ринкової вартості», платникам податків легше оцінити, чи справедливо з ними поводяться при оподаткуванні їх майна. Ринкова вартість відображає потенційну платоспроможність платника податків, її використання в якості податкової бази спонукає платника податків більш ефективно розпоряджатися своєю власністю [15].

Необхідність регулярної переоцінки вартості об'єктів оподаткування накладає певні вимоги та обмеження на систему оцінки об'єктів:

- трудовитрати на проведення оцінки не повинні бути високі;
- оцінка повинна бути об'єктивною;
- оцінка повинна давати високу ступінь точності;
- модель масової оцінки повинна забезпечити гарні прогностичні характеристики для її застосування на інших об'єктах вибірки.

Основна мета розробки і створення системи масової оцінки нерухомості – забезпечення функціонування та вдосконалення системи оподаткування нерухомості, заснованої на вартості. Таким чином, моделі масової оцінки повинні забезпечувати отримання якісного результату, масова оцінка повинна проводитися системно і не суперечити принципам оподаткування.

Соціальні зміни в суспільстві, становлення ринку нерухомості, формування інституту власності створили передумови і сформували потребу реформування системи майнового оподаткування в Україні. Система оподаткування яка застосовується нині, тобто щорічна індексація нормативної ціни земельної ділянки не відображає зв'язку між вартістю земельної ділянки і податками на нею. Удосконалення системи оподаткування земель має базуватися на новому підході до визначення податку на землю на основі ринкової вартості. При цьому особливої актуальності на сьогодні набирає впровадження права територіальних громад самостійно визначати ставку оподаткування для конкретної категорії земель, що стане ефективним інструментом на шляху процесу децентралізації.

У цілому, на думку автора, перед Україною, як і перед більшістю «пострадянських» країн, стоїть питання вибору концепції оцінки землі. Є два основних підходи, які використовуються в оціночній практиці країн світу:

1) моделі, засновані на заздалегідь визначеній нормативній вартості, яка систематично оновлюється і встановлюється державними органами;

2) моделі, засновані на методиках визначення ринкової вартості, або вартості, яка наближена до ринкової.

Обидва напрями є систематизованими методами розрахунку вартості. Однак принципова різниця полягає в масштабі проведення робіт і контролі якості виконаної оцінки.

Як перший, так і другий підходи до проблеми оцінки земель мають позитивні і негативні сторони. Визначення бази оподаткування на основі нормативної вартості передбачає більш врегульований і простий метод з точки зору реалізації в масштабі всієї держави. Проведення масової оцінки для визначення ринкової вартості земель є більш складним методом на основі статистичних даних ринку нерухомості, проте значно здешевлює процес оцінки при великих масштабах території.

Висновки

Отже, оптимальним рішенням для удосконалення системи оподаткування в Україні є застосування методів масової оцінки, заснованих на єдиній методології з використанням стандартизованого програмного забезпечення для розрахунку ринкової вартості (на основі даних щодо ситуації на ринку нерухомості), що забезпечить ефективність, наступність, неупередженість, порівнянність результатів на всій території областей і країни в цілому.

Масова оцінка земель, проведена на базі науково обґрунтованої методики з використанням адекватного єдиного програмного забезпечення, внесе відчутний доробок в економічний розвиток України, а саме:

- збільшить можливості фінансового самовизначення територіальних громад;
- поліпшить економічні та соціальні умови у всіх територіальних громадах;
- підвищить ефективність податкової системи України на основі сучасних ринкових принципів.

Список використаних джерел

1. Драпиковський О.І., Іванова І.Б. Моделі масової оцінки міських земель / О.І. Драпиковський // Електронне джерело. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vpabia_2013_7_7.pdf

2. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости [Электрон. ресурс]: монография / В.Б. Безруков, М.Н. Дмитриев, А.В. Пылаева; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011.

3. Васильева Л.С. Экономика недвижимости: учебник / Л.С. Васильева. – М.: Эксмо, 2008. – 477 с.

4. Вессели Р. Массовая оценка недвижимости – многофункциональный инструмент для стран в переходном периоде / Р. Вессели, А. Панкин // Налоговая оценка недвижимости и развитие институтов имущественного налогообложения: докл. междунар. конф. – Москва, 2005.

5. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: пер. с англ. / Д. Фридман, Н. Ордуей. – М.: Дело, 1997. – 461 с.: ил.

6. Jahanshiri E., Buyong T., Mohd.Shariff A.R. A Review of Property Mass Valuation Models, *Pertanika J. Sci. & Technol.* 19 (S), 2011. – 23–30 p.

7. Янгмен, Д. Развитие налогообложения собственности в странах с переходной экономикой – Рассмотрение примеров из стран Центральной и Восточной Европы / Д. Янгмен, Д. Мальме // Введение системы массовой оценки на основе рыночной стоимости для налогообложения недвижимого имущества: докл. междунар. конф. – Литва, 2003.

8. Blettner R.A. (1969). Mass Appraisals via Multiple Regression Analysis. *The Appraisal Journal* 37, 513–521.

9. Barry, Ronald, and R. Kelley Pace. (1997). ?Kriging with Large Data Sets Using Sparse Matrix Techniques.? *Communications in Statistics: Computation and Simulation* 26(2) 619–629.

10. Bartels, C. and Hordijk, L. On the power of the generalized Moran contiguity coefficient in testing for spatial autocorrelation among regression disturbances. *Regional Science and Urban Economics* 7, 1/2: 83o101, 1977.

11. Петров В.И. Оценка стоимости земельных участков / под ред. М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2008.

12. Gloude-mans, R. Adjusting for time in computer-assisted mass appraisal / R. Gloude-mans // *Property Tax Journal*. – 1990. – №9 (1). – P. 83–99.

13. Алексене А. Организация системы оценки и управление ею в Литве: планирование и оценка необходимых ресурсов / А. Алексене, А. Багдонавичюс // Введение системы массовой оценки на основе рыночной стоимости для налогообложения недвижимого имущества: докл. междунар. конф. – Литва, 2003.

14. Организация оценки и налогообложения собственности (під загальною редакцією Дж.К. Еккерта). – пер. з англ., М.: «Красная Гора», 1997.

15. Недодаєва Н.Л., Лежєпокова В.Г. Світовий досвід податку на нерухомість та його імплементація у законодавство України / Н.Л. Недодаєва // БІЗНЕСІНФОРМ. – №2. – 2013. – С. 236–239.

Світова практика при побудові системи земельно-майнових відносин в Україні

У статті розглянуто основоположні принципи регулювання земельно-майнових відносин і види обмежених майнових прав на земельні ділянки у зарубіжних країнах. Проаналізовано концепцію реформування місцевого самоврядування в Україні та основні її нововведення.

Ключові слова: світова практика, земельно-майнові відносини, реформування, місцеве самоврядування.

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

Мировая практика при построении системы земельно-имущественных отношений в Украине

В статье рассмотрены основополагающие принципы регулирования земельно-имущественных отношений и виды ограниченных вещных прав на земельные участки в зарубежных странах. Проанализирована концепция реформирования местного самоуправления в Украине и основные ее нововведения.

Ключевые слова: мировая практика, земельно-имущественные отношения, реформирование, местное самоуправление.

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

The world practice when building a system of land-property relations in Ukraine

In the article the basic principles of regulation of land and property relations and types of limited property rights to land in foreign countries. The analysis of the concept of local government reform in Ukraine and its main innovations.

Keywords: world practice, land and property relations reform local government.

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринково-інституціонального розвитку світової економіки земельно-майнові відносини є традиційно визнаним засобом стимулювання зростання продуктивності праці і фінансово-інвестиційної активності, оскільки ринковий оборот земель сприяє акумуляції земельних ресурсів у найбільш конкурентоспроможних землекористувачів. Оподаткування землі та майна (податок на нерухомість) є основним джерелом наповнення місцевого бюджету, зокрема забезпечує до 95% надходжень у Нідерландах, від 10 до 70% – у США, 52% – у Франції, 81% – у Канаді. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового банку, податок на нерухомість становить 40–80% платежів до місцевих бюджетів [4].

В Україні закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято ряд базових нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи діяльності органів місцевого самоврядування [6].

Проте від часу прийняття Конституції України та базових нормативно-правових актів з питань місцевого самоврядування розвиток місцевого самоврядування фактично здійснювався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення, оскільки переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування.

Система місцевого самоврядування в Україні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях.

В Україні утворено близько 12 тис. територіальних громад, у більш як 6 тис. громад чисельність жителів становить

менш як 3 тис. осіб, з них у 4809 громадах – менш як 1 тис. осіб, а у 1129 громадах – менш як 500 осіб, у більшості з них не утворено виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження [6].

Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70%, 483 територіальні громади і на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету.

Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Удосконалення потребує також система територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Збереження диспропорційності адміністративно-територіального устрою як основи існування нераціональної територіальної організації влади (відсутність цілісної території адміністративно-територіальної одиниці базового рівня, перебування територіальної громади села, селища, міста у складі іншої територіальної громади або на території іншої адміністративно-територіальної одиниці, територіальної громади району в місті) призводить до конфлікту компетенції як між органами місцевого самоврядування, так і між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади.

Проведення структурних реформ дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови гармонізації пріоритетів і етапів зазначених реформ із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Усе це вимагає шляхів пошуку удосконалення використання земельно-майнових ресурсів країни як на державному, так і особливо на регіональному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню взаємовпливу специфіки соціально-економічного розвитку земельно-майнового комплексу та окремих його елементів присвячена увага багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

На формування і розвиток системи земельно-майнових відносин мали великий вплив дослідження зарубіжних учених, у тому числі Х. Ауера, Р. Весселі, М. Герценштейна, М. Желяка, Дж.К. Еккерта, Й. Камерера, Дж. Кейдана, В. Петті, М. Свенцицького, А. Сміта, Г. Харрісона, Я. Шимандерського та ін.

Але коло досліджень іноземних експертів переважно присвячене формуванню системи земельно-майнових відносин зарубіжних країн, не враховуючи досвіду та способів імплементації відповідних рішень в інші держави. Значний внесок у формування засад досконалої системи управління земельно-майновим комплексом зробили А.Я. Борукс, А.А. Варламов, С.М. Волков, А.Г. Мартин, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, М.А. Хвесик, А.Д. Юрченко та ін. Але аналіз питання адаптації світового досвіду управління земельно-майновим комплексом в Україні свідчить про деяку фрагментарність та неузгодженість відповідних досліджень.

Мета статті – оцінка світової практики при побудові системи земельно-майнових відносин та напрямки її становлення та розвитку в сучасних умовах господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Загальний системно інституціональний аналіз міжнародного досвіду менеджменту земельних ресурсів констатує відсутність у більшості держав вільного обігу земель як такого і очевидно експлікує тенденції посилення економіко-правових основ національних земельно-майнових механізмів: законодавчі обмеження на придбання земельних ділянок іноземними особами та особами без громадянства, лімітування максимальних розмірів сільськогосподарських і присадибних територій, кримінальні покарання за порушення земельно-майнових кодексів тощо.

Аналіз міжнародного досвіду регулювання економіко-правових процедур ринкового обороту земель, пов'язаного з введенням інституту приватної власності, переконливо аргументує той факт, що практично всі вони неминуче супроводжуються земельно-майновими спекуляціями та присвоєнням квазіренти (тимчасова економічна рента, що виникає з причини короткострокової нееластичності пропозиції фактора виробництва. У довгостроковому періоді економічна рента може зникнути, якщо на ринку праці з'являються нові працівники відповідної кваліфікації. Таким чином, дана якість робочої сили перестає бути унікальною, і нееластичність пропозиції праці в короткостроковому періоді стає набагато еластичнішою в довгостроковому періоді) власником земель, заснованому на стрімкому збільшенні вартості земельних ресурсів і завдаючи непоправного природо господарського збитку соціально-економічним інтересам суспільства [1].

Вельми показовим є досвід землекористування США, на території яких федеральним законодавством приписані жорсткі еколого-економічні умови цільового використання земель різних категорій (більшість центральних і південних штатів додатково затвердили пакет законодавчих актів, спрямованих на збереження цілісності землекористування, формування економіко-правових гарантій на передані в оренду земельні ділянки тощо), введені санкції за порушення встановлених правил землекористування (аж до кримінальної відповідальності), уніфіковано процедури продажу федеральних і муніципальних земель у приватну власність, а також створено регіональні управління землекористуванням, що регулюють питання взаємовідносин між різними кате-

горіями власників земельно-майнових ресурсів та організаціями. Право власності на землю належить як власникові, так і державі, яка надала пакет прав власності. З метою поліпшення використання землі держава встановлює диференційований земельний податок. Державі належить так зване право поліцейської влади – право обмежувати свободу власників у використанні земельно-майнових ресурсів на їх розсуд, наприклад, у випадку, якщо порушуються санітарні норми, заподіюється еколого-економічний збиток тощо. Держава також може повернути собі права власності на землю, якщо відсутні спадкоємці на неї, не сплачуються податки або земельні ресурси використовуються всупереч цільовому призначенню або не використовуються зовсім. Основним адміністративним методом регулювання землекористування у великих містах США виступає зонування. Закон про зонування захищає здоров'я і безпеку суспільства. Зонування припускає регулювання використання сільськогосподарських земель, а також охорону навколишнього середовища. Використання земельних ділянок для забудови та продажу регламентується певними правами. Останні вправі забороняти забудову земель, наприклад, схильних до повеней, і тим самим створюючи загрозу життєдіяльності населення. Таким чином, можна констатувати той факт, що в даний час у США створено ефективний інституційний механізм, який визнає права приватної власності на землю, з одного боку, і надає державі можливість оптимального регулювання земельно-майнової власності і певною мірою обмеження прав приватних земельних власників – з іншого.

Держави Євросоюзу одночасно з практикою використання всіх форм власності на земельно-майнові блага все більш активно впроваджують американську стратегію викупу земель в державну і муніципальну власність з метою отримання стійкого пролонгованого доходу від експлуатації земель та їх концентрації, як економічно домінуючого природо господарського елемента національного багатства. Зокрема, у Німеччині, Данії, Іспанії, Італії, Франції та Швеції законодавчо визнаний поліморфізм форм власності на земельні ресурси: нині у приватну власність передано від 35 до 65% земельних угідь різних форм користування. Проте земельні території міських агломерацій, що знаходяться у державній та муніципальній власності, мають стійку динаміку зростання: протягом останніх десятиліть. Земельні площі міст, які перебувають у державній власності, збільшилися з 12,6 до 63,2%, а муніципальної – відповідно з 15,3 до 21,2% [1]. Механізм державного управління більшості країн ЄС передбачає дворівневу систему регулювання ринкового обігу земель законами держави та місцевими економіко-правовими актами. Так, зокрема, земельно-майнові права федерального і регіонального (іншими словами, державного) рівнів регулюють економіко-правові обов'язки власників земельних ресурсів, а також повноваження муніципалітетів і округів з суб'єктами права власності та органами державного і громадського нагляду за використанням земель поселень; а муніципальні земельно-майнові права контролюють процеси оподаткування землекористування (яке варіюється в діапазоні від 0,5 до 3,0% ринкової вартості земельних ділянок) та цільового використання земель. Значну роль у функціонуванні земельно-майнових відносин відіграють Земельні банки і фонди.

У Франції, зокрема, функції динамічного земельного фонду виконує SAFER, у якого три місії: розвивати і зберігати сільськогосподарські й лісові землі; сприяти місцевому розвитку спільно із проектами місцевих органів влади; захищати навколишнє середовище. При цьому він забезпечує прозорість діяльності на ринку земель і публікує довідники цін. Загальна тенденція європейських країн – розробляти стратегічні документи із розвитку земельної сфери терміном на 5–10 років. Так, у Латвії законом передбачається врегулювати принципи землекористування та відповідальність землевласників та землекористувачів; визначити повноваження державних та місцевих органів влади у сфері земельних відносин; запобігти подальшій деградації земель та сприяти збереженню їх якості; забезпечити моніторинг земель; створити земельний фонд та запровадити консолідацію земель. За оцінками експертів, земельний фонд використовуватиметься як: а) компенсаційний фонд у разі вилучення земель для публічних потреб; б) резервний фонд для розвитку публічної інфраструктури (дороги, комунікації), покращення доступу до земельних ділянок та консолідації земель [2]. Практично у всіх без винятку країнах Євросоюзу і США в конституції закріплені основоположні принципи регулювання земельно-майнових відносин, введені жорсткі обмеження, пов'язані з цільовим використанням земель різних категорій, а також правила муніципального та сільськогосподарського землекористування, демарковані економіко-правові процедури продажу земель і викупу їх у приватних осіб для державних потреб і досягнення національної безпеки. Розглянемо майнові права на земельні ділянки у країнах, де законодавче регулювання права власності й інших прав на землю є сталим (Австрія, Франція, Німеччина, Швейцарія) або розвивається швидшими темпами, ніж у країнах СНД (Угорщина, Хорватія) [1]. Земельні сервітути в багатьох країнах (Угорщина, Франція, Хорватія, Швейцарія) не можуть бути самостійним предметом цивільного обороту і мають додатковий характер до права власності. Право забудови (суперфіцій) в Австрії, Німеччині, Швейцарії є контрольованим активом, оскільки власник може розпоряджатися наданим майновим правом на свій розсуд (реалізувати або відчужувати іншим способом). Таким чином, це право є предметом цивільного обороту.

У напрямі децентралізації Польща почала рухатись наприкінці 80-х років. Було розроблено механізми управління окремими територіально-адміністративними одиницями із застосуванням досвіду європейських країн, а саме: підготовлені концепції як створювати багаторічний інвестиційний план для конкретних гмін. Уже через деякий час ідеї нових інструментів керування органами місцевого самоврядування розходились та запроваджувались по всій території Польщі. Далі почали виникати приватні структури для платних консультацій з питань місцевого самоврядування.

На нашу думку, корисним для України буде досвід діяльності різних неурядових організацій, які можуть допомагати створювати сучасні інструменти керування органами територіального самоврядування та ефективно навчати нові групи людей.

У Польщі завдяки десятирокам «Солідарності» на місцях з'явилися нові лідери, які потім змогли керувати органами місцевого самоврядування. Тому для України зараз першочерговим завданням є створення неурядових організацій,

які будуть допомагати у розвитку органів місцевого самоврядування. Це дозволить з'явитись локальним лідерам, які будуть зацікавлені у цій справі.

На думку українських та закордонних експертів, для України важливо розвести функції державного та місцевого самоврядування [5]. Наразі у нас мер міста може одночасно бути керівником державної адміністрації. У Польщі це неможливо – воевода (керівник державної адміністрації у воєводстві) не може одночасно бути міським головою. У Польщі депутати не можуть звільнити міського голову (бургомістра) з посади, проте можуть висловити йому недовіру та ініціювати референдум. Якщо мешканці міста висловлять довіру меру, у відставку йде рада.

Висновки

Формування і практична реалізація ефективної політики управління земельно-майновими ресурсами в країнах Євросоюзу і США є найважливішою сферою діяльності держави, а також міських і сільських муніципальних утворень. Суть цієї політики полягає у:

- формуванні економічно оптимальної системи землекористування і землеволодіння;
- виборі максимально ефективного інструментарію її регулювання, повною мірою адаптованого до соціальних, політико-правових, культурно-історичних, ментальних і інших особливостей держави.

Концепція реформи місцевого самоврядування, вже схвалена урядом підтверджує, що у нинішнього керівництва є реальна політична воля її впровадити, реформучи не вперше за роки незалежності України. Перше голосування ВРУ щодо цього питання відбулося у червні, друге має відбутися у жовтні цього року, потім триватимуть обговорення всіх конкретних моментів, пов'язаних із реформою, після цього мають бути внесені зміни до Конституції.

Серед основних нововведень реформи місцевого самоврядування в Україні, на нашу думку, можна виділити: чітку трирівневу систему адміністративно-територіального устрою країни – область, район, громада; на кожному рівні люди обиратимуть ради, які сформуєть виконавчі комітети (виконавчі функції); ліквідацію місцевих адміністрацій, введення голів державних представництв (контроль за додержанням законодавства, координацію роботи державних органів влади на території); зміну системи розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування різного рівня (найширші повноваження будуть передані на базовий рівень – рівень громад); для забезпечення ресурсами будуть задіяні такі механізми, як право органів місцевого самоврядування на частку загальнонаціональних податків.

Набутий у країнах світу досвід використання земельно-майнових ресурсів є особливо важливим у даний час для України в цілому та особливо її регіонів, зважаючи на прийняту Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Список використаних джерел

1. Галушкіна Т.П. Адаптація світової практики побудови системи земельно-майнових відносин в Україні / Т.П. Галушкіна, Т.Ф. Сидорченко // Економічні інновації. – 2014. – №57. – С. 80–87.

2. Земельні банки і фонди – інструменти для розвитку сільських територій // Землевпорядний вісник. – 2012. – №3. – С. 11–15.

3. Діалог фахівців: Що запозичимо у німців? // Землевпорядний вісник. – 2012. – №7. – С. 21–22.

4. Левченко Н.М. Адаптація механізму оподаткування нерухомості в Україні до світових аналогів / Н.М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №6. – С. 281–285 [Електрон. ре-

сурс]. – Режим доступу: http://unier.km.ua/uploadfiles/Vimogi_Zhurnal_26_05_2014.pdf

5. Мартин А.Г. Управління землями територіальних громад: монографія / А.Г. Мартин, О.В. Кустовська. – К., 2015. – 210 с.

6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. №333-р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-r

УДК658.589(477)

Б.З. ПІРІАШВІЛІ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України,
Б.П. ЧИРКИН,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Основні проблеми та пріоритетні напрями розвитку виробничої інфраструктури України

Дана стисла характеристика основних секторів виробничої інфраструктури України, обкреслені їх ключові проблеми. Показаний взаємозв'язок і здійснені оцінки впливу виробничої інфраструктури на суміжні сектори економіки країни. Запропонований методичний підхід за визначенням пріоритетних напрямів модернізації і розвитку виробничої інфраструктури з урахуванням різного впливу кожного з цих секторів для забезпечення перспективного соціально-економічного зростання країни і нарощування її результативності і конкурентоспроможності.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, пріоритетні напрями, розвиток, модернізація, енергозабезпечуюча система, транспортно-дорожній комплекс.

Б.З. ПИРИАШВИЛИ,
к.е.н., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Б.П. ЧИРКИН,
к.е.н., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Основные проблемы и приоритетные направления развития производственной инфраструктуры Украины

Дана сжатая характеристика основных секторов производственной инфраструктуры Украины, очерчены их ключевые проблемы. Показана взаимосвязь и осуществлены оценки влияния производственной инфраструктуры на смежные сектора экономики страны. Предложен методический подход к определению приоритетных направлений модернизации и развития производственной инфраструктуры с учетом различного влияния каждого из этих секторов для обеспечения перспективного социально-экономического роста страны и наращивания ее результативности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, приоритетные направления, развитие, модернизация, энергообеспечивающая система, транспортно-дорожній комплекс.

В. PIRIASHVILI,
PhD economics Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian NAS,
B. CHIRKIN,
PhD economics Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian NAS

Fundamental problems and priority lines for the development of production infrastructure in Ukraine

The compressed description of basic sectors of productive infrastructure of Ukraine is Given, their key problems are outlined. Intercommunication is shown, and estimations are carried out influence of productive infrastructure on the contiguous sectors of economy of country. Methodical approach is offered on of priority directions of modernisation and development of productive infrastructure taking into account different influence of each of these sectors for providing of perspective socio-economic height of country and increase of her effectiveness and competitiveness.

Keywords: production infrastructure; priority lines; development; modernization; energy supplying system; Transportation and road complex.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку країни виробнича інфраструктура набуває особливу актуальність, так як во многом передбачає перспективи розвитку національної економіки. При цьому від технічного стану виробничої інфраструктури та її розвитку залежить якість наданих послуг, надійність та стійкість роботи основного

виробництва, а також ефективність функціонування всієї економіки в цілому.

В той же час склад секторів виробничої інфраструктури та їх мережну структуру в кожній країні визначає реальний сектор економіки, а їх перспективу – стратегія економічного розвитку держави та географія їх розміщення. Отправною точкою розвитку інфраструктури

является сложившееся на сегодня ее состояние и мультипликативный результат ее деятельности, а также намечаемая стратегия экономического развития страны.

В условиях существующих экономических сложностей и ограниченности в инвестиционных ресурсах возникает вопрос, каким образом обеспечить результативность развития производственной инфраструктуры и национальной экономики.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Проанализировав в целом современное состояние инфраструктурных секторов экономики в работах [1–3, 6, 7], нами были определены основные проблемы и дана оценка влияния этих секторов на смежные отрасли экономики, а также были рассмотрены приоритетные направления в их развитии как важного фактора социально-экономического развития страны.

В мировой практике повышенное внимание к развитию и модернизации производственных инфраструктурных секторов обычно наблюдается в переломные и кризисные периоды экономического развития. Так, одной из ключевых проблем рассматриваемых на саммите двадцатки в Санкт-Петербурге в 2013 году были проблемы связанные с развитием производственной инфраструктуры и созданием новых рабочих мест.

В свое время в работе [5] отмечалось, что «хорошо развитая инфраструктура является ключевым элементом устойчивого роста и расширения возможностей международной торговли. Страны, концентрирующие усилия на развитии инфраструктуры, в состоянии добиваться больших возможностей и выгод». Данные, приведенные автором в этой работе, свидетельствуют также о том, что каждый миллиард долларов США, вложенный в инфраструктуру, создает, по меньшей мере, 15 тысяч новых рабочих мест в этой области и в два раза больше рабочих мест в смежных областях. При этом каждый доллар, вложенный в инфраструктурные проекты, вызывает кумулятивный эффект в размере \$1,59. Далее автор утверждает, что «... для обеспечения достойного уровня жизни населения, страны нуждаются в эффективной транспортной системе, энергетике, связи, развитой финансовой системе...».

В этом контексте к этому следует добавить, что на развитие инфраструктуры за десятилетие до 2020 года планируется выделить в странах Евросоюза около \$300 млрд., в Китае – \$200 млрд., в США и Канаде – \$180 млрд., а в странах бывшего СССР (включая Россию и Украину) – всего \$56 млрд. [4].

Таким образом, производственную инфраструктуру следует рассматривать как специализированный вид экономической деятельности по созданию условий для результативной работы основного производства как в целом в экономической системе, так и в каждой ее секторах. В то же время производственная инфраструктура, с одной стороны, если ее потенциал позволяет, либо создает условия для развития всех секторов материального производства, либо ограничивает масштабы и снижает эффективность работы многих отраслей в случае недостатка в соответствующих мощностях. То есть организационная и технологическая несбалансированность как внутри производственной инфраструктуры, так и при ее взаимодействии с основным производством и всеми секторами экономики в целом отрицательно сказывается на эффективности их работы.

В связи с чем сбалансированность процессов, связанных с модернизацией и развитием производственной инфраструктуры, следует рассматривать как важный фактор в деле обеспечения устойчивого развития экономики страны.

Кроме того, необходимо отметить, что инфраструктура не только обслуживает производящие отрасли экономики, но и стимулирует их развитие, а также способствует повышению эффективности развития национальной экономики. В то же время совершенно очевидным является то обстоятельство, что украинская экономика, как, собственно, и почти все экономики бывших союзных республик, со дня провозглашения независимости и по сей день в основном функционируют на той материально-технической базе, которая была создана еще во времена Советского Союза.

Очевидным фактом является и то, что запас прочности этой базы практически уже исчерпан. На сегодня следует констатировать, что производственная инфраструктура, как и все сектора промышленного производства, почти полностью физически изношены и морально устарели.

Следует отметить, что некоторые решения относительно дальнейшего развития производственной инфраструктуры и модернизации отдельных инфраструктурных секторов или их составляющих принимаются без достаточного экономического обоснования, а отраслевые инфраструктурные проекты финансируются по остаточному принципу.

Кроме того, как показывает практика, решение вопросов в области развития производственной инфраструктуры принимаются без достаточной увязки с интересами национальной экономики.

Так, например, нарушение принципа простого воспроизводства на железнодорожном транспорте наблюдается с начала 90-х годов. За этот период износ основных средств вырос с 38% до почти 90%. При этом, по данным «Укрзалізниця», износ электропоездов составил 72%, тепловозов – 98%, электропоездов – 81%, пассажирских и грузовых вагонов – около 85%. Что касается энергетического сектора, то степень износа электросетей достигла 70%, газораспределительных – 50%, компрессорных станций – 80%.

В связи с этим, учитывая важность в развитии производственной инфраструктуры для экономики страны, представляется необходимым выделить следующие основные проблемы в этой области: высокий уровень износа основных фондов; использование устаревших технологий; наличие большого количества аварийно опасных объектов; разбалансированность основных звеньев как внутри инфраструктурных систем так и со смежными секторами экономики; отсутствие надежных источников масштабного инвестирования по развитию и модернизации комплексных инфраструктурных проектов; несовершенство хозяйственного механизма по реализации этих проектов, а также отсутствие основ государственной политики в этой области.

Целью статьи является оценка роли и характеристика влияния инфраструктурных секторов на смежные отрасли экономики, а также определение приоритетных направлений в развитии основных инфраструктурных производственных комплексов как важного фактора осуществления инновационной стратегии по модернизации системообразующих секторов национальной экономики.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Изложение основного материала. В настоящее время, несмотря на то что Украина располагает достаточно развитой производственной инфраструктурой, особую тревогу вызывает то обстоятельство, что критическое положение складывается в таких базовых и систематизирующих секторах производственной инфраструктуры, как энергообеспечивающая система и транспортно-дорожный комплекс. В этой связи, учитывая их определяющую роль для развития экономики страны, остановимся на этих секторах несколько подробнее.

Рассматривая железнодорожную инфраструктуру как составную часть транспортно-дорожного комплекса, следует отметить, что Украина располагает наиболее развитой в Европе сетью железных дорог, эксплуатационная длина которой составляет около 22 тыс. км. Железные дороги Украины имеют 56 пунктов пересечения границы с семью пограничными странами, тесно взаимодействующими между собой, а также с тринадцатью основными морскими портами Черного и Азовского морей, а также реку Дунай.

Инфраструктура железных дорог Украины, как и всех стран бывшего СССР, развивалась в условиях постоянно растущих объемов перевозок, что требовало первоочередного развития пропускной способности, тогда как скорость перевозок была второстепенным показателем. Соответственно, железные дороги Украины значительно превосходят европейские дороги по таким основным показателям как вес поездов, пропускная способность, вместимость вагонов. Исключением является показатель разрешенной скорости движения на дорогах Украины, которая составляет

140 км/ч для пассажирских и 80 км/ч для грузовых поездов при 160 км/ч и 100–120 км/ч, соответственно, на европейских железных дорогах.

Из общей эксплуатационной длины железных дорог Украины (около 22 тыс. км) 67,5% составляют однопутные участки, а 32,5% – двух- и трехпутные. Электрифицировано 44,9% железных дорог, устройствами автоматического регулирования движения поездов оборудованы 60,7% железнодорожного пути, а системами централизованного управления – около 73% всех стрелок. Уровень электрификации железнодорожной инфраструктуры и оснащение современной автоматической блокировкой достаточно высоких и охватывает все основные направления перевозок. Именно на этих электрифицированных участках и выполняется большая часть железнодорожных перевозок.

В то же время вся инфраструктура железнодорожного транспорта весьма устарела и в значительной степени утратила свою прежнюю работоспособность. По данным «Укрзалізниця», с начала 90-х годов железные дороги потеряли 38% потенциальных перевозочных возможностей, а по обеспечению грузовыми вагонами – более 50%. Кроме того, требуется замена 30% железнодорожного полотна, 56% всего подвижного состава, 40% систем тягового энергообеспечения и более 11% мостов и других искусственных сооружений, нуждающихся в реконструкции.

Исследованиями, которые проводились «Укрзалізницею», установлено, что для перехода, например, только на европейские стандарты скорости нужны миллиардные ин-

Таблица 1. Рейтинг стран Международного союза железных дорог (МСЖД) на основе совокупной балльной оценки по производительности железных дорог

Страна	Количество баллов	Место среди стран МСЖД	Страна	Количество баллов	Место среди стран МСЖД
Россия	86	1	Хорватия	282	26
Казахстан	96	2	Македония	287	27
Эстония	103	3	Азербайджан	289	28
Украина	104	4	Румыния	319	29
Израиль	136	5	Сербия	326	30
Канада	159	6	Люксембург	327	31
Австрия	161	7	Киргизия	331	32
Германия	162	8	Болгария	334	33
Беларусь	166	9	Таджикистан	339	34
Словения	175	10	Босния	352	35
Швейцария	178	11	Молдова	373	36
Литва	181	12	Армения	386	37
Испания	184	13	Албания	394	38
США	189	14	Великобритания	154	39
Финляндия	189	15	Швеция	206	40
Италия	192	16	Нидерланды	236	41
Латвия	207	17	Грузия	246	42
Бельгия	210	18	Дания	254	43
Португалия	210	19	Словакия	296	44
Франция	219	20	Ирландия	299	45
Польша	226	21	Туркменистан	319	46
Чехия	230	22	Греция	388	47
Узбекистан	242	23	Норвегия	415	48
Венгрия	273	24	Черногория	419	49
Франция	278	25			

вестиции в модернизацию как самой инфраструктуры, так и в подвижной состав. При этом выигрыш в сроках перевозок будет незначительным и составит 2–2,5 часа на 1000 км, то есть эффект не будет соответствовать затратам.

Для украинских железных дорог более эффективным на сегодня является сокращение простоев вагонов на пограничных и технических станциях, а также под грузовыми операциями. По нашим данным, это обеспечило бы почти двойное увеличение производительности вагона, то есть интенсивность его использования.

Следует также отметить, что с начала 90-х годов, по причине вывода из эксплуатации подвижного состава, в связи с отработкой положенного срока службы, а также хронического недофинансирования закупки нового оборудования, инвентарный парк тягового подвижного состава сократился на 2082 единицы (26%). При этом количество пассажирских вагонов уменьшилось на 2584 вагона (25%), грузовых вагонов – на 120 тыс. (45%). Ситуация осложняется достаточно высоким износом всего подвижного состава, что приводит к увеличению затрат на ремонт более чем в два раза и снижению уровня безопасности движения.

В то же время, как следует из работы [7], несмотря на все негативные моменты, связанные с состоянием железных дорог в стране, при составлении рейтинга стран Международного союза железных дорог (МСЖД), проведенного на основе совокупной балльной оценки по производительности железных дорог, на сегодня Украина занимает четвертое место, существенно опередив при этом по баллам многие высокоразвитые страны мира (табл. 1).

В контексте устойчивого и надежного развития производительных сил страны особая роль принадлежит энергоснабжающей производственной инфраструктуре. Эта структура включает в себя такие составляющие как газо-, угле- и нефтепродуктообеспечение, а также электро- и теплоснабжение. Они являются основой для устойчивого функционирования национальной экономики и для надежного энергообеспечения жизнедеятельности населения страны, то есть является ключевыми элементами энергетической и экономической безопасности страны. Эта инфраструктура представляет собой сложную систему единства процессов добычи, производства, хранения, транспортировки и распределения топлива и энергии.

Рассматривая объединенную энергетическую систему (ОЭС) Украины в целом, следует отметить, что она является одной из крупнейших энергосистем Европы и основой централизованного энергообеспечения отечественных потребителей.

По данным НЭК «Укрэнерго» [8], магистральная энергетическая система (МЭС), которая является важной составной частью ОЭС, имеет в своем составе 4,5 тыс. км линий электропередачи напряжением 750–500 кВ, 12,8 тыс. км – 330 кВ, 3,0 тыс. км – 220 кВ, более 0,3 тыс. км – 400 кВ и 0,1 тыс. км – 800 кВ. В составе магистральных и межгосударственных электрических сетей имеются 133 подстанции. Из них восемь – напряжением 750 кВ; две – 500 кВ; 87 – 330 кВ; 34 – 220 кВ и две – 400 кВ. При этом общая установленная трансформаторная мощность составляет 77,8 тыс. МВА.

В системе энергоснабжения важная роль принадлежит распределительным электрическим сетям (РЭС), которые находятся в непосредственном взаимодействии как с кон-

кретным потребителем, так и с магистральными и межгосударственными электрическими сетями. Результаты работы РЭС в значительной степени определяют надежность, качество и эффективность работы всей системы.

Среди областей, оборудование электросетей в которых требует замены, следует отметить: Запорожскую (31,3%), Ивано–Франковскую (28,5), Киевскую (20,8), Черновицкую (22,0), Хмельницкую (20,8) и Херсонскую (17,4%). Меньше среднего по стране уровня изношенности оборудования электросетей отмечается в 19 областях: от 0,01 в Ровенской до 8,3% Донецкой.

Распределительные электрические сети, построенные преимущественно в 50–80-х годах XX века, имеют протяженность воздушных и кабельных линий электропередачи напряжением 0,4–154 кВ – 1184,6 тыс. км. В их состав входят трансформаторные подстанции (ПС) напряжением 6–110 кВ общей установленной мощностью более 140 тыс. МВА. Низкие темпы обновления РЭС из-за недостаточного финансирования привели к высокому уровню их изношенности. Более 17% линий электропередачи находится в технически непригодном состоянии, что создает угрозу для людей и окружающей среды и требует увеличения ежегодных затрат на их техническое обслуживание и ремонт. По данным энергоснабжающих компаний, замене подлежат: 2,87 тыс. км линий 110/154 кВ; 3,85 тыс. км – 35 кВ; 42,22 тыс. км – 10(6 кВ) и 107,68 тыс. км линий 0,38 кВ.

Около 13% трансформаторных подстанций исчерпали предусмотренный проектом нормативный ресурс и требуют замены.

Техническое состояние в региональном разрезе характеризуется следующими особенностями. В шести регионах (Винницкой, Луганской, Николаевской, Сумской, Черкасской и Черновицкой областях) на текущий период удельный вес выработавших свой ресурс ЛЭП не превышает 0,5%. В семи регионах удельный вес самортизированных линий электропередачи не превышает средний их уровень в Украине (18,3% от их общей протяженности) и меняется от 0,6% (Харьковская область) до 18,0% (Ровенская область). Наибольшая доля полностью самортизированных ЛЭП зафиксирована в Донецкой области (47,7%). В 14 регионах этот показатель превышает средний по стране уровень. В семи регионах доля таких электросетей превышает 30%. В шести – составляет от 20,5% (Киевская область) до 29,1% (Хмельницкая) [7].

Учитывая региональные особенности (размер территории, численность населения, размещение производства и другие факторы), которые надлежит учитывать при оценке состояния и эффективности функционирования производственной инфраструктуры (табл. 2), проведены относительные межрегиональные сравнения.

Состояние техногенной безопасности объектов системы электроснабжения в целом является удовлетворительным. Однако из-за высокой изношенности оборудования сетей электроснабжения растет аварийность их работы, особенно под влиянием сложных погодных условий. Наблюдается также высокая аварийность в кабельных сетях, которые выработали технический ресурс, особенно в городах Киеве, Харькове, Львове и других.

К системе теплообеспечения страны относятся: объекты генерации тепловой энергии (ТЭЦ, ТЭС, АЭС, когенерационные установки, централизованные отопительные котельные,

Таблица 2. Сравнительная характеристика показателей функционирования электрических сетей в Украине

Область, регион	Плотность электросетей, км/1000 кв. км	Производство электроэнергии, кВт·ч на 1 чел.	Валовой региональный продукт на 1 чел., грн.	Плотность населения, тыс. чел. на 1 кв. км	Соотношение удельных показателей по регионам относительно их средних значений по стране, в % от их оценок по стране				
					плотности электросетей	производства электроэнергии на 1 чел.	потребления электроэнергии на 1 чел.	валового регионального продукта	плотности населения
Украина	1499,6	4116,5	23600,0	76,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
АРК	1286,8	428,6	16507,0	75,3	85,8	10,4	75,6	69,9	99,0
Винницкая	1711,7	2406,0	14332,0	62,1	114,1	58,4	45,2	60,7	81,7
Волынская	1263,9	107,0	13916,0	51,6	84,3	2,6	38,6	59,0	67,9
Днепропетровская	1570,9	3856,3	34709,0	104,9	104,8	93,7	256,7	147,1	138,0
Донецкая	2635,2	5939,9	28986,0	167,9	175,7	144,3	76,3	122,8	220,9
Житомирская	1249,8	13,3	14616,0	43,0	83,3	0,3	49,1	61,9	56,6
Закарпатская	1398,8	126,0	12278,0	97,4	93,3	3,1	45,8	52,0	128,1
Запорожская	1470,8	28119,7	23657,0	66,4	98,1	683,1	213,4	100,2	87,4
Ивано-Франковская	1969,9	4611,5	14814,0	99,3	131,4	112,0	52,2	62,8	130,7
Киевская	1683,3	3527,3	26140,0	61,2	112,3	85,7	75,0	110,8	80,5
Кировоградская	1287,6	1699,4	15533,0	41,2	85,9	41,3	64,8	65,8	54,2
Луганская	1731,5	2938,6	19788,0	86,2	115,5	71,4	116,6	83,8	113,4
Львовская	1837,8	694,9	16353,0	116,8	122,6	16,9	50,9	69,3	153,7
Николаевская	1102,9	15539,5	20276,0	48,2	73,5	377,5	79,0	85,9	63,5
Одесская	1266,7	69,5	22544,0	71,8	84,5	1,7	77,1	95,5	94,4
Полтавская	1525,5	814,1	29652,0	51,9	101,7	19,8	105,5	125,6	68,2
Ровенская	1349,4	14721,3	13785,0	57,3	90,0	357,6	60,9	58,4	75,4
Сумская	1387,9	372,8	15711,0	49,0	92,6	9,1	52,4	66,6	64,5
Тернопольская	1758,8	78,2	11713,0	78,7	117,3	1,9	32,7	49,6	103,6
Харьковская	1518,9	3017,3	23639,0	88,0	101,3	73,3	77,8	100,2	115,7
Херсонская	974,4	1612,5	14346,0	38,3	65,0	39,2	63,0	60,8	50,4
Хмельницкая	1702,9	9901,2	13602,0	64,6	113,6	240,5	45,5	57,6	85,0
Черкасская	908,2	1473,3	17325,0	61,7	60,6	35,8	68,0	73,4	81,2
Черновицкая	2100,4	1702,9	10939,0	111,6	140,1	41,4	42,8	46,4	146,9
Черниговская	1157,1	1002,7	15406,0	34,6	77,2	24,4	48,1	65,3	45,5
Киев	14221,5	2048,9	70424,0	3490,2	948,4	49,8	96,6	298,4	4592,4
Севастополь (горсовет)	2440,7	236,4	20455,0	422,9	162,8	5,7	79,0	86,7	556,5

промышленно-отопительные котельные отдельных предприятий, квартирные генераторы тепла (газовые, жидкостные, твердотопливные котлы, бытовые печи), утилизационные установки и др.; объекты передачи и распределения тепловой энергии потребителям (магистральные тепловые сети, тепловые пункты, местные распределительные сети, в частности, распределительные сети жилых домов); система управления и регулирования поставки тепловой энергии.

В последние годы общий объем производства и потребления теплоэнергии составили около 240 млн. Гкал. В настоящее время в стране работают более 100 тыс. котельных различного назначения, подавляющее большинство из которых – это мелкие промышленные или отопительные автономные котельные, около 250 ТЭЦ, из которых более 200 – мелкие ведомственные промышленные установки.

Большинство котельных и ТЭЦ имеют устаревшее энергоёмкое оборудование (более 20% энергоустановок работают более 20 лет), которое не соответствует современным экологическим требованиям и нормативам, нуждается в реконструкции и модернизации.

Основными потребителями теплоэнергии являются такие сферы, как ЖКХ и население, удельный вес которых составляет около 70%, промышленность – 20%, другие отрасли экономики – 10%.

В табл. 3 приведены данные по протяженности изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей как в целом по Украине, так и по областям. При этом если по стране удельный вес изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей составлял по состоянию на 2013 год 19,0%, или 5952,6 км, то по ряду областей их доля значительно превышает эту оценку: в Винницкой – 25,0% (189,2 км), в Запорожской – 23,8% (325,0 км), во Львовской – 27,8 (399,1 км), в Одесской – 40,0% (580,6 км), в Сумской – 43,1% (325,4 км), в Севастополе – 31,9% (188,0 км).

Обеспечение потребности в теплоэнергии различных секторов экономики и населения Украины осуществляется системами централизованного теплоснабжения на базе мощных котельных и ТЭЦ, которые охватывают около 60% потребителей, и системами индивидуального теплоснабжения (собственные (поквартирные) генераторы тепловой

Таблица 3. Протяженность изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей в Украине в 2011–2013 годах

Области и регионы	2011		2012		2013	
	протяженность изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей на конец года в двухтрубном исчислении, км	% к общей протяженности тепловых и паровых сетей	протяженность изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей на конец года в двухтрубном исчислении, км	% к общей протяженности тепловых и паровых сетей	протяженность изношенных и аварийных тепловых и паровых сетей на конец года в двухтрубном исчислении, км	% к общей протяженности тепловых и паровых сетей
Украина	4865,5	14,7	5876,6	18,1	5952,6	19,0
АР Крым	253,1	15,6	321,4	20,5	313,0	19,9
Винницкая	212,1	28,2	207,5	26,5	189,2	25,0
Волынская	94,8	17,5	97,9	18,4	151,2	27,1
Днепропетровская	228,9	6,2	250,9	6,8	307,8	8,5
Донецкая	574,0	12,6	552,1	12,4	558,5	12,7
Житомирская	140,9	18,9	119,8	16,5	140,6	19,0
Закарпатская	30,0	8,4	21,8	9,9	21,5	9,6
Запорожская	83,5	4,7	358,7	21,6	325,0	23,8
Ивано–Франковская	65,9	14,7	82,9	19,0	93,4	21,7
Киевская	193,5	14,4	171,1	13,9	166,1	14,2
Кировоградская	97,7	14,3	96,1	14,2	138,4	24,3
Луганская	134,3	7,9	113,6	7,3	141,7	10,2
Львовская	269,8	18,1	418,0	28,7	399,1	27,8
Николаевская	38,2	5,9	30,8	4,4	32,1	4,7
Одесская	557,6	38,3	592,8	40,2	580,6	40,0
Полтавская	103,3	9,5	160,0	13,1	180,5	14,9
Ровенская	57,1	14,9	56,4	14,3	46,5	12,0
Сумская	313,5	41,7	309,4	41,5	325,4	43,1
Тернопольская	139,8	33,4	131,5	32,2	120,8	30,5
Харьковская	144,6*	5,7*	658,7	27,2	648,2	27,6
Херсонская	63,8	12,0	56,1	10,2	78,4	16,3
Хмельницкая	172,1	20,5	169,9	20,3	160,8	20,9
Черкасская	119,8	19,7	120,8	21,2	121,8	21,7
Черновицкая	15,2	4,9	39,1	12,2	34,9	11,6
Черниговская	198,5	27,7	190,5	27,3	186,1	27,0
Киев	375,5	15,1	360,8	14,6	303,0	12,3
Севастополь	188,0	31,3	188,0	31,4	188,0	31,9

* Неучтенная протяженность всех ветхих (изношенных и аварийных) сетей из-за изменения учета предприятий.
 Источник: по данным предприятий, которые производят и отпускают тепло и горячую воду населению и на коммунально-бытовые потребности, без производственно-технологических потребностей / Госстат Украины [Электрон. ресурс]. – Доступный с: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>

энергии – газовые и электрические котлы, конвекторы, водонагреватели, тепловые насосы и т.д.). В последние годы наблюдается тенденция децентрализации теплоснабжения путем замещения или дополнения услуг централизованного теплоснабжения блочными котельными малой и средней мощности и индивидуальным теплоснабжением.

Система централизованного теплообеспечения имеет развитые магистральные тепловые и паровые сети, протяженность которых составляет более 37 тыс. км в двухтрубном исчислении.

Приведенные выше характеристики состояния производственной энергообеспечивающей инфраструктуры Украины свидетельствуют о наличии в ней проблем, связанных как с ее высоким уровнем износа, так и с отсутствием стратегии ее модернизации и развития в соответствии с перспективами социально-экономического развития страны. При этом состояние электросетей в последние годы значительно ухудшилось, а также возникли новые проблемы функци-

онирования системы электроснабжения – управленческие, экономические и технологические.

Осложнение управления ОЭС Украины происходит в основном из-за увеличения количества субъектов хозяйствования, разной формы собственности в сфере производства, передачи и распределения электроэнергии. Наблюдается также высокий процент износа основных фондов и выработки ресурса оборудования (41,3% всех линий электропередачи магистральных электросетей находятся в эксплуатации свыше 40 лет, а 55,4% силовых трансформаторов и 76,9% выключателей напряжением 35–750 кВ – свыше 25 лет), которое приводит к увеличению эксплуатационных расходов на ремонт и техническое обслуживание оборудования¹. Растут также аварийность и технологические расходы электроэнергии на ее транспортировку, увеличивается количество отключений обо-

¹ Проект Концепции Государственной целевой программы развития магистральных и межгосударственных электрических сетей напряжением 220–750 кВ на 2012–2016 годы [Электрон. ресурс]. – Доступный из: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=201011/>.

рудования и его повреждения через старение оборудования трансформаторных подстанций, элементов линий электропередачи и ухудшения климатических условий в стране.

Аналогичные проблемы характерны и для тепловых сетей Украины. Из-за высокого уровня физического износа (изношенность магистральных и распределительных сетей достигает 70% их общей протяженности) общие потери тепла в теплосетях ориентировочно составляют около 30% общих объемов его производства. Отметим, что точная информация о потерях и об общем состоянии в теплообеспечении на сегодня отсутствует, поскольку большинство сетей и источников тепла не имеют средств инструментального контроля.

Переходя к оценке влияния инфраструктурных секторов на смежные отрасли, необходимо отметить, что они, как указывалось выше, занимают значительное место в ее экономике Украины. На национальном уровне производственная инфраструктура выступает совокупностью предприятий, занятых осуществлением услуг по обеспечению деятельности экономических субъектов основного производства и других секторов экономики. Эти предприятия в совокупности формируются в такие отдельные виды экономической деятельности как обеспечение энергией, осуществление транспортных услуг, водоснабжение, водоотвода и осуществление других работ для содействия функционированию основного производства.

Оценки динамики изменения удельного веса основных секторов производственной инфраструктуры в общем объеме ВВП, приведенные в табл. 4, показывают, что за исключением сферы информатизации (в которой наблюдается устойчивый рост) все остальные сектора имеют тенденцию к снижению.

Процесс модернизации и развития производственной инфраструктуры, который нуждается в значительных инвестициях, осуществляется главным образом за счет государственных капитальных вложений.

При этом в целом постоянно отмечается недофинансирование осуществляемых инфраструктурных проектов, связанных с их модернизацией и развитием.

Как указывалось выше, инвестиции в сектора производственной инфраструктуры рассматриваются как важнейший

фактор ускорения экономического развития и создания новых рабочих мест. Так, например, в результате модернизации и развития производственной инфраструктуры сократятся транспортные и коммуникационные расходы, а также снизятся издержки основного производства в связи с сокращением затрат на транспорт, энерго- и водоснабжение и другие инфраструктурные расходы.

С целью оценки влияния основных инфраструктурных секторов на смежные сектора отечественной экономики через характеристики межотраслевых связей, выполнены оценочные расчеты по повышению эффективности работы этих секторов (со снижением тарифов) и мультипликативный эффект (от увеличения масштабов инфраструктурных услуг). В соответствии с этими расчетами снижение инфраструктурных затрат на 1% сопровождается существенным приростом ВВП как в смежных секторах, так и в экономике в целом (табл. 5). В соответствии с этими оценками снижение затрат на электроэнергию эквивалентно росту ВВП в черной металлургии в 1,0073 раза, а при сборе, очистке и распределении воды, снабжении паром и горячей водой – 1,0080 и 10045 раз ВВП этих секторов соответственно.

Прирост тарифа на электроэнергию на 1% будет сопровождаться снижением ВВП в названных выше секторах на 0,73, 0,80, 0,45% соответственно. Наиболее уязвимыми секторами экономики в зависимости от роста тарифов на транспортные услуги являются: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; добыча углеводородов и связанные с ним услуги; химическая и нефтехимическая промышленность, а также добыча угля, лигнита и торфа, добыча урановых и ториевых руд. Прирост тарифа на услуги транспорта на 1% может привести к снижению ВВП этих же секторов (металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; добыча углеводородов и связанные с ним услуги; химическая и нефтехимическая промышленность, а также добыча угля, лигнита и торфа, добыча урановых и ториевых руд) соответственно на: 0,71; 0,34; 0,28 и 0,19%. Изменение тарифов на услуги почты и связи оказывает менее

Таблица 4. Динамика изменения удельного веса основных секторов производственной инфраструктуры от ВВП страны *, %

Год	Производство и распределение электроэнергии	Производство и распределение газа	Снабжение паром и горячей водой	Сбор, очистка и распределение воды	Деятельность транспорта	Деятельность почты и связи	Деятельность в сфере информатизации	Всего инфраструктура
2000	5,33	0,48	0,51	0,65	10,9	2,56	0,29	20,72
2001	4,55	0,5	0,45	0,41	10,6	3	0,29	19,8
2002	4,16	0,57	0,54	0,36	9,97	3,55	0,42	19,57
2003	3,64	0,43	0,57	0,33	10,85	3,56	0,49	19,87
2004	3,14	0,32	0,48	0,27	9,94	3,6	0,56	18,31
2005	2,89	0,42	0,62	0,33	8,64	3,03	0,39	16,32
2006	3,11	0,42	0,48	0,4	8,21	2,97	0,42	16,01
2007	2,89	0,32	0,54	0,26	7,57	2,89	0,45	14,92
2008	2,83	0,26	0,43	0,22	7,3	2,79	0,53	14,36
2009	3,08	0,34	0,57	0,31	8,94	2,57	0,68	16,49
2010	2,95	0,31	0,37	0,25	8,49	2,44	0,75	15,56
2011	3,14	0,44	0,33	0,22	8,75	2,22	0,89	16,01

* Рассчитано по данным таблиц «затраты–выпуск» за 2000–2011 годы.

Таблиця 5. Основные характеристики влияния инфраструктурных секторов на смежные сектора экономики в Украине

	Индекс роста ВВП при снижении тарифа на электроэнергию на 1%	Снижение (в %) ВВП при увеличении тарифа на электроэнергию на 1%	Индекс роста ВВП при снижении тарифа на услуги транспорта на 1%	Снижение (в %) ВВП при увеличении тарифа на транспорт на 1%	Индекс роста ВВП при снижении тарифа на услуги связи на 1%	Мультипликативный эффект наращивания производства и распределения электроэнергии на 1%	Мультипликативный эффект наращивания объемов услуг транспорта на 1%	Мультипликативный эффект наращивания объемов услуг в сфере информатизации на 1%
Добыча угля, лигнита и торфа; добывание урановой и ториевой руд	1,0021	-0,21	1,0019	-0,19	1,0001	1,3447	1,0019	1,0012
Добыча углеводородов и связанные с ним услуги	1,0002	-0,02	1,0034	-0,34	1	1,3250	1,0034	1,0005
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,0014	-0,15	1,0028	-0,28	1,0001	1,0054	1,0028	1,0005
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,0073	-0,73	1,0071	-0,71	1,0001	1,0040	1,0071	1,0005
Машиностроение	1,0005	-0,05	1,0017	-0,17	1,0001	1,0122	1,0017	1,0004
Производство и распределение электроэнергии	1,0003	-0,03	1,0005	-0,05	1,0001	1,0137	1,0005	1,001
Производство и распределение газа	1,0001	-0,01	1,0001	-0,01	1,0002	1,1194	1,0001	1,002
Снабжение паром и горячей водой	1,0045	-0,45	1,0003	-0,03	1,0002	1,0031	1,0003	1,0007
Сбор, очистка и распределение воды	1,0080	-0,8	1,0001	-0,01	1,0002	1,0093	1,0001	1,0014
Деятельность транспорта	1,0008	-0,08	1,0010	-0,1	1,0001	1,0087	1,0010	1,0019
Деятельность почты и связи	1,0002	-0,02	1,0001	-0,01	1,0027	1,0062	1,0001	1,0091
Деятельность в сфере информатизации	1,0000	0	1,0001	-0,01	1,0009	1,0049	1,0001	1,22
ВВП по экономике в целом	1,0006	-0,06	1,0010	-0,1	1,0002	1,0148*	1,0010*	1,0031*

* Мультипликативный эффект в экономике в целом.

существенно влияние на макроэкономические показатели. Наиболее ощутимо на ВВП экономики влияет изменение тарифов на транспортные услуги – до 0,1% при росте транспортных тарифов на 1% (табл. 5).

Консолидированное влияние производственной инфраструктуры на смежные сектора и экономику в целом и определяется эффектами (мультипликаторами) от прироста объемов услуг непосредственно в инфраструктурных секторах и через них в смежных хозяйственных комплексах в составе промежуточных затрат, отражаемых в отчетных таблицах «затраты–выпуск». В соответствии с проведенными оценками наибольший индекс мультипликативного эффекта в экономике обеспечивается наращиванием услуг по производству и распределению электроэнергии (1,0148). Меньше мультипликативный эффект – при наращивании услуг в сфере информатизации – до 1,0031 и на транспорте (1,001). Сектор производства и распределения электроэнергии наиболее существенно влияет и на смежные сектора экономики (табл. 5).

Масштабность и высокая дифференциация влияния производственной инфраструктуры на смежные сектора отечественной экономики и на ее результативность, потенциальный прирост рабочих мест, а также расширение внутреннего рынка за счет создания благоприятных условий для наращивания инвестиций и увеличения объемов материального производства и сферы услуг обуславливают потребность ранжирования процессов модернизации и развития инфраструктурных комплексов.

Рассмотрим теперь приоритетные направления в развитии и модернизации производственных инфраструктурных секторов. Определение приоритетных направлений проводилось с учетом различного влияния каждого из рассматриваемых нами секторов с целью обеспечения прогнозируемого в перспективе социально-экономического роста экономики страны и наращивания ее конкурентоспособности. При этом модернизация инфраструктурных секторов рассматривалась как один из факторов осуществления государственной инновационной стратегии модернизации отечественной экономики.

Поэтому в основу обоснования приоритетности модернизации определенного сектора производственной инфраструктуры положена максимизация повышения результативности и качества его функционирования через широкое прямое и опосредствованное влияние на смежные сектора путем сокращения инфраструктурных (транспортных, коммуникационных и других) расходов на единицу выработанной основной продукции и учета вклада соответствующего инфраструктурного сектора в повышение результативности экономики страны в целом. То есть приоритетность в модернизации и развитии инфраструктурных секторов следует формировать на основе системы критериев (показателей), которые отражают наибольшую привлекательность (в части экономического эффекта) определенного инфраструктурного сектора в обеспечении устойчивого развития отечественной экономики, уровня ее конкурентоспособности, обеспечения экологической безопасности и социальной значимости.

Отправным этапом в определении основных направлений в развитии инфраструктурных секторов является их состояние и соответствие технико-технологическому уровню основного производства, которое ими обслуживается, а также необходимостью снижения потерь в основном производстве, вызванной неудовлетворительным функционированием инфраструктурных комплексов.

Сформулированным принципам определения приоритетных решений в развитии производственной инфраструктуры полнее всего отвечают достаточно разработанные методы экономико-математического моделирования. Однако их использование для определения оптимального решения ограничивается возможностями адекватной формализации условий и критериальных функций экономико-математических моделей. В данном случае задача заключается в поиске выбора приоритетных направлений в развитии инфраструктурных секторов для осуществления инвестиционных проектов по которым будет получен необходимый результат на макроэкономическом уровне. То есть приоритетное направление по развитию производственной инфраструктуры должно соответствовать вектору показателей, среди которых экспертно могут определяться ключевые регламентированные параметры (условия), ниже которых развитие ее нецелесообразно.

На макроэкономическом уровне выбор приоритетных направлений в развитии инфраструктурных секторов предлагается осуществлять по следующей (базовой) системе рейтинговых (нормированных) показателей: прирост ВВП; прирост выпуска продукции; сокращения расходов на инфраструктурные услуги на единицу основной продукции при соблюдении ограничений относительно использования бюджетных средств и при соблюдении регламентированного уровня экономической (через инфраструктурные затраты) и экологической безопасности, сокращения потерь в инфраструктурном секторе и в экономике в целом, а также активизации внутреннего рынка и других параметров.

Для определения приоритетности в развитии определенного инфраструктурного сектора из их общей совокупности в экономике страны предлагается руководствоваться рейтинговыми оценками по количественным и качественным параметрам, результативности деятельности инфраструктурных комплексов и их системному влиянию на экономику

страны в целом. В качестве индикаторов определения приоритетности в развитии инфраструктурных секторов нами были использованы такие показатели как: прирост ВВП; прирост выпуска продукции; объем произведенного ВВП на единицу промежуточного продукта; объем произведенного ВВП на единицу выпуска продукции (услуг) и другие индикаторы, указанные в табл. 6.

Оценки приоритетности в развитии производственных инфраструктурных секторов, осуществленных по каждому из одиннадцати показателей-индикаторов приведены в табл. 6. Полученные результаты по таким показателям-индикаторам, как объем выпуска продукции и произведенного ВВП, указывают на то, что приоритетным направлением развития и модернизации в секторах производственной инфраструктуры является деятельность транспорта. Тогда как при определении приоритетов в развитии инфраструктурных секторов по интегральному вектору показателей-индикаторов, когда каждому из них предоставляется одинаковый вес, приоритет будет за сектором деятельности почты и связи. В то же время при определении приоритетов по интегральному вектору показателей-индикаторов (табл. 6, гр. 13) с выделением из них, по мнению экспертов, определяющего показателя (там же гр. 5) предпочтение должно быть за развитием транспорта. При таком варианте обеспечивается прирост ВВП экономики в пять раз больше, чем соответствующий эффект при выборе по сектору деятельности почты и связи, и в 1,7 раза больше, чем по инфраструктурному сектору производство и распределение электроэнергии. Предоставление повышенного веса этому индикатору «прирост ВВП экономики при снижении затрат на инфраструктурные услуги» (табл. 6 гр. 5) обуславливает следующее ранжирование преимуществ в развитии производственных секторов: на первом месте – деятельность транспорта; на втором – производство и распределение электроэнергии и на третьем – деятельность почты и связи.

Если в качестве индикатора определения приоритетов в развитии и модернизации принимать мультипликативный эффект инфраструктурных секторов, то их приоритетность распределится в следующей последовательности: производство и распределение электроэнергии; деятельность в сфере информатизации и деятельность транспорта.

Выводы

В заключение необходимо отметить, что Украина располагает достаточно масштабной производственной инфраструктурой, которая, однако, к настоящему моменту уже практически исчерпала свой потенциал. Без целевой и комплексной ее модернизации и развития, производственная инфраструктура будет сдерживать динамику роста национальной экономики и ухудшать ее конкурентоспособность. Высокая дифференциация влияния производственных инфраструктурных комплексов на результативность как смежных секторов, так и экономики в целом, обуславливают необходимость обоснования выбора приоритетов в их развитии как фактора повышения эффективности экономики страны. Для рационального развития и модернизации производственной инфраструктуры следует обосновывать приоритеты этого процесса. Для этого предложено исполь-

зовать комплекс индикаторов определения приоритетной модернизации инфраструктурных секторов.

Определение приоритетности в развитии конкретных секторов производственной инфраструктуры следует осуществлять на основе соответствующего вектора показателей–индикаторов, выделяя те из них, которые на системном уровне характеризуют итоговый экономический результат инновационного обновления инфраструктурных комплексов.

При окончательном решении относительно определения преимуществ в развитии и модернизации секторов производственной инфраструктуры следует учитывать и другие факторы, которые не полностью формализируются, но существенно влияют на эффективность их деятельности. Например, надежность работы производственной инфраструктурной системы будет способствовать замещению импортируемых дефицитных ресурсов и активизации внутреннего рынка.

Стратегические направления относительно развития и модернизации инфраструктурных производственных комплексов следует разрабатывать комплексно с определением выбора приоритетных направлений их развития, как важных факторов осуществления государственной инновационной стратегии модернизации мощных системообразующих секторов отечественной экономики. Определение приоритетности развития инфраструктурных секторов выполнялось по индикаторам, которые учитывают: масштабы выпускаемой ими продукции (услуг) и произведенный ВВП, объем инвестиций на единицу ВВП, вклад рассматриваемого сектора в прирост ВВП страны на основе уменьшения инфраструктурных расходов на единицу продукции, а также характеризует результативность деятельности инфраструктурных секторов.

По определенным критериям была установлена следующая ранжировка инфраструктурных секторов относительно приоритетности их развития и модернизации: на первом месте – деятельность транспорта; на втором – производство и распределение электроэнергии и на третьем – деятельность почты и связи.

То есть, приоритетность в развитии и модернизации производственных инфраструктурных секторов формируется на основе системы критериев (показателей), которые больше всего способствуют росту национальной экономики, повышению ее эффективности и конкурентоспособности, а также отвечает более весомому вкладу этих секторов в обеспечении устойчивого развития отечественной экономики при условии повышения экономической, энергетической и экологической безопасности страны.

Список использованных источников

1. Оцінка техніко–економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України / Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, М.Х. Карецький, О. Дацій. – Донецьк: Юго–Восток, 2008. – 374 с.
2. Піріашвілі Б.З., Галиновський Є.І., Чиркін Б.П. Інфраструктура паливно–енергетичного комплексу України та її регіонів: стан, проблеми та основні напрями розвитку / за редакцією д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина / Видавництво ТОВ «Формула–1» м. Київ. 2011. – С. 272.
3. Катсу Ш. Чем международный опыт может быть полезным для развития инфраструктуры в России? / Электронный ресурс: <http://web.worldbank.org/wbsite/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/O,,contentMDK:214812~menuPK^34370~piPK42770~theSitePK:1074568,00htm/>.
4. Шульгин И.В. Инфраструктура науки в СССР. АН СССР. Институт истории естествознания и техники. – М.: Наука. – 1988. – С. 20.
5. Орешин В. Развитие инфраструктуры и модернизация. – М. Экономист, № 12, 2012. – С. 21–27.
6. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост. – М.: Мировая экономика и международные отношения, № 11, 2011. – С. 18–24.
7. Засади модернізації виробничої інфраструктури України. Кол. монографія. За редакцією канд. екон. наук Б.З. Піріашвілі та канд. екон. наук О.І. Никифорука. Національна академія наук України ДУ «Інститут економіки та прогнозування» Київ. 2014. – С. 275.
8. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrenergo.energy.gov.ua/ukrenergo/control/uk/publish/article?art_id=97081&cat_id=33493

Н.В. КОНДУКОЦОВА,
аспірантка, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Структура моніторингу та оцінювання виконання державних програмних документів розвитку реального сектору економіки

Розглядаються методичні аспекти структури моніторингу та основних підходів щодо оцінювання програмних документів розвитку реального сектору економіки. На основі проведених узагальнень пропонуються висновки та рекомендації щодо формування системи моніторингу та оцінювання реалізації програм розвитку.

Ключові слова: моніторинг, методи оцінювання, виконання, програмні документи, реальний сектор, розвиток економіки.

Н.В. КОНДУКОЦОВА,
аспірант, НИЗІІ Минэкономразвития и торговли Украины

Структура мониторинга и оценки исполнения государственных программных документов развития реального сектора экономики

Рассматриваются методические аспекты структуры мониторинга и основных подходов к оценке программных документов развития реального сектора экономики. На основе проведенных обобщений предлагаются выводы и рекомендации по формированию системы мониторинга и оценки реализации программ развития.

Ключевые слова: мониторинг, методы оценки, исполнения, программные документы, реальный сектор, развитие экономики.

The structure of the monitoring and evaluation of implementation of state program documents of the real economy

The methodical aspects of monitoring structure sand the main approaches to the evaluation of program documents of development of the real economy. On the basis of generalizations offered conclusions and recommendations on the formation of the monitoring and evaluation of development programs.

Keywords: monitoring, assessment methods, implementation, policy documents, the real sector economy.

Постановка проблеми. Одна з нагальних проблем державного управління в Україні – підвищення його ефективності. Сучасні підходи до розуміння сутності ефективного управління визначають його як політико–адміністративний цикл діяльності органів влади, за якого визначаються цілі й завдання стратегій і програм дій у різних сферах, передбачаються гнучкі варіанти дій та ресурсного забезпечення для їх досягнення, і, зокрема, до програми вносять показники її результативності [2].

Формування економічної політики, в тому числі оцінка її впливів при програмуванні розвитку економіки в кризових умовах, є актуальним і необхідним завданням. Особливо важливим стає відображення результатів економічної політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання, розроблення методичної бази оцінки очікуваних результатів від заходів політики і відбір найбільш ефективних заходів, враховуючи їх вплив на основні макроекономічні показники.

В Україні реформування управлінської діяльності розпочалося в 2004 році з упорядкування підходів до формування державних цільових програм, розроблення паспортів бюджетних програм. Зокрема, пріоритетним було завдання розробити систему контролю за вчасним виконанням заходів і завдань програм, цільовим використанням виділених для програми ресурсів, досягненням передбачених цільових показників [7]. Водночас брак чіткої методики визначення цільових показників та їх подальшого моніторингу вказує на актуальність розроблення такого інструментарію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Цільовому програмуванню присвячено наукові праці багатьох вітчизняних економістів і науковців у галузі державного управління. Програми соціально–економічного розвитку вивчають В.Ф. Беседін Т. Желюк, В. Переверзев, В. Савченко, Б. Щукін, А. Циганюк. Програми місцевого розвитку досліджує І. Пілунський, а державні соціальні програми є об'єктом наукового інтересу О. Макарової. Прихильниками структурно–організаційного підходу до розуміння механізму державного контролю є В. Авер'янов, О. Коротич, В. Малиновський, Н. Нижник, Р. Рудніцька, Ю. Туркова та інші науковці.

Закордонні фахівці вважають, що необхідним елементом має стати моніторинг і контроль за виконанням програм. У зв'язку з цим великого значення набуває розробка якісної системи оцінювання їх результативності. Оцінювання програм, за формулюванням шведського вченого Е. Ведунга, – це ретельне, ретроспективне визначення переваг, вартості й цінності адміністрування, результатів і наслідків дій урядових установ, яке має значення для майбутніх практичних ситуацій [1, с. 239].

Метою статті є формування методичних підходів щодо системи оцінювання програм розвитку реального сектору економіки.

Аналіз нормативно–правової бази України дає підстави визначити нинішні можливості та проблеми в правовому за-

безпеченні проведення моніторингу й оцінювання програмних документів. Базовий закон про державні цільові програми, прийнятий у 2004 році, передбачає контролювання виконання програм. Завданнями такого контролю, окрім вчасного виконання заходів та цільового використання коштів, є досягнення цільових показників. Однак на практиці під час контролю основну увагу приділяють саме фактові виконання заходів та цільовому витрачання бюджетних ресурсів. Методологія розроблення та впровадження моніторингу досягнення цільових показників офіційно не визначена [4].

Виклад основного матеріалу. Моніторинг реалізації програмних документів розвитку реального сектору економіки орієнтований на раннє попередження виникнення проблем і відхилень ходу реалізації від запланованого.

Об'єктом моніторингу є значення показників (індикаторів) програми розвитку реального сектору, хід реалізації відомчих цільових програм та основних заходів, щодо їх реалізації відповідно до встановлених термінів.

Зміна термінів і вартості реалізації заходів, що впливають на реалізацію основних параметрів державної програми розвитку реального сектору, вимагає коригування державної програми розвитку реального сектору.

Моніторинг реалізації державних програмних документів розвитку реального сектору здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі, на основі даних офіційного статистичного спостереження, річних звітів про хід реалізації і оцінку ефективності та результативності, доповідей відповідальних виконавців про хід реалізації, звітів про хід реалізації державних цільових програм, доповідей про результати та основні напрямки діяльності центральних органів виконавчої влади, інших звітів і доповідей, що готуються за дорученнями Президента України та уряду.

Процес моніторингу складається з певних етапів (табл. 1).

До завдань моніторингу та оцінювання програм розвитку реального сектору відносяться:

- перевірка фінансування певних заходів, включаючи ефективність використання бюджетних коштів;
- визначення стану реалізації запланованих завдань та заходів програми розвитку реального сектору;
- уточнення або перегляд переліку та ресурсного забезпечення заходів програми розвитку реального сектору, механізмів її реалізації;
- уточнення прогнозних даних для показників (індикаторів) реалізації програми розвитку реального сектору;
- відстеження змін у середовищі реалізації програми розвитку реального сектору, включаючи нормативно–правову базу;
- звіт перед керівництвом і громадськістю.

Моніторинг та оцінювання програми розвитку реального сектору здійснюється відповідно до плану. План моніторингу

Таблиця 1. Етапи моніторингу державних програмних документів розвитку реального сектору

Етап	Кроки
Планування	Визначення потреб в інформації (індикатори виконання завдань досягнення цілей та ін.) і хто її потребує. Визначення частоти збору інформації. Визначення джерел і способів отримання інформації. Визначення відповідального за збір інформації. Визначення витрат, пов'язаних з впровадженням моніторингу і збором інформації
Підготовка	Розробка та апробація форм для збору та фіксації даних. Складання інструкцій з визначенням повноважень учасників процесу моніторингу. Підготовка персоналу, відповідального за операції з моніторингу. Ознайомлення персоналу з системою моніторингу
Збір даних	Постійний збір певних даних. Контроль за функціонуванням системи моніторингу
Аналіз і порівняння даних	Порівняння зібраних даних з визначеними плановими значеннями індикатора, встановлення відхилення. Визначення інших проблем. Пошук причин відхилень і визначення варіантів вирішення проблем
Звітність	Документування зібраних даних і результатів аналізу. Інформування щодо результатів моніторингу керівництва, відповідальних за реалізацію програми розвитку реального сектору, бенефіціарів та інших зацікавлених осіб
Використання результатів	Використання результатів моніторингу для вдосконалення управління реалізацією програмних документів

формується на етапі її розробки. Моніторинг та оцінювання здійснюються на основі показників (індикаторів). Показники (індикатори) для моніторингу програми розвитку реального сектору діляться на певні групи і класифікація показників (індикаторів) розміщена в табл. 2.

На практиці варто дотримуватися балансу між кількісними і якісними показниками.

Починаючи роботу з визначення критеріїв моніторингу, слід пам'ятати, що вирішальне значення для досягнення результату програми розвитку реального сектору має повнота показників на всіх рівнях реалізації. А саме конструкція критеріїв є ієрархією зі зворотним зв'язком по відношенню до

заходів, завдань, напрямів (пріоритетів), стратегічної мети, а також, заходів, завдань і цілей програми розвитку реального сектору. Критерії нижнього рівня укладаються в критерії верхнього рівня.

При цьому критерії заходів (витрати), як і основних завдань, по відношенню до цілей програм можуть відрізнятися через їх перехресне (вертикально-горизонтальне) розповсюдження на об'єкт управління. Для більш точної градації і розпізнання ролі між вертикальними (безпосередньо включеними до програми розвитку реального сектору) і горизонтальними (державні та регіональні програми розвитку реального сектору побічно входять до програми розвитку

Таблиця 2. Класифікація показників (індикаторів)

Назва показників (індикаторів)	Застосування
Прямі	Застосовують у випадках, коли зміни в об'єкті спостереження може помітити суб'єкт безпосередньо. Це стосується короткострокових результатів. Прямий індикатор точніший, повний і більш готовий для безпосереднього застосування
Непрямі	Використовуються замість прямих або на додаток до них у випадках, коли досягнення (чи недосягнення) результатів (тобто зміни в об'єкті спостереження): – не можуть бути зафіксовані і виміряні безпосередньо, а лише опосередковано, наприклад, якість життя, організаційний розвиток тощо; – можуть бути виміряні, але вартість такого вимірювання буде невиправдано високою; – можуть бути виміряні лише з плином тривалого часу
Кількісні (статистичні)	Мають кількісне вираження і такі формулювання, як число, частота, відсоток, частка тощо. Кількісними індикаторами можна описати, наприклад: частоту зустрічей та чисельність учасників, коефіцієнт зростання економіки, рівень цін, врожайність
Якісні (судження, оцінка, сприйняття і відношення)	Не мають кількісного вираження і можуть мати формулювання: наявність, відповідність, якість, ступінь, рівень, задоволеність, обізнаність тощо. В залежності від потреб, якісними індикаторами можна описати, наприклад, ставлення до того чи іншого факту виробників і споживачів, рівень їх задоволення, здатність до прийняття рішення і самооцінки, зміну поведінки тощо
Індикатори процесу	Як правило, завжди якісні і покликані визначити, яким чином технології були розроблені і впроваджені, як відбувалося збільшення доходів і хто в цьому брав участь
Індикатори результатів	Визначають такі речі, як впроваджені технології, тренінгові матеріали, які було надруковано та розповсюджено, або збільшення доходів домогосподарств тощо
Проміжні	Встановлюються для визначення результату в певні періоди чи етапи, тому вони фактично служать контрольними відмітками для досягнення очікуваних кінцевих результатів
Підсумкові	Індикатори кінцевих результатів є по своїй суті підсумковими індикаторами
Міжсекторні	Відображають специфіку певної галузі або сектору (наприклад, індикатори розвитку сільського господарства). Суто технічні індикатори повинні бути збалансованими шляхом доповнення їх іншими, такими, які мають міжсекторний характер і покликані відображати, наприклад, соціальний розвиток, гендерну рівність, екологічну безпеку, розвиток громадянського суспільства тощо

Джерело: узагальнено автором.

реального сектора) програмами можемо їх поділити: перші – цільові, другі – загального характеру.

Можемо використовувати одні й ті ж розрахунки критеріїв для різних категорій стратегічних документів у рамках одного алгоритму.

1. Визначаються фактичні показники (критерії моніторингу) і заповнюються в табл. 3 для програми розвитку реального сектора. В більшості випадків для програм загального характеру такі критерії закладені в розділі «очікувані результати» аж до їх повної аналогічності.

2. Групується завдання за загальними критеріями оцінки та моніторингу, формуються табл. 4–6, попередньо виключивши сумнівні для здійснення завдання (не піддаються оцінюванню та моніторингу, мають характер процесу, а не результату).

3. Порівнюються між собою за критеріями завдання в кожній з табл. 2–4. Виводяться основні критеріальні групи, які перетинаються у своїй меті в кожній з таблиць. Зводимо їх до одного питання: Для чого (кого) вони здійснюються? Таким чином формуємо основу для критеріїв вищого порядку, критеріїв для моніторингу досягнення цілей програми розвитку реального сектора на середньостроковий період.

4. Проводиться перехресне порівняння і зіставлення завдань програми розвитку реального сектора за критеріями (порівнюємо заповнені табл. 4–6). Уточнюємо попередньо отримані результати по критеріальних групах.

5. Визначається остаточна відповідь на питання «для чого (кого) здійснюється стратегічне планування?».

7. Зіставляються отримані результати з самого початку закладеними вищими параметрами програми розвитку реального сектора (вирішення проблеми).

8. Остаточо переглядаються та (або) уточнюються цільові програми розвитку реального сектора та ДПЕСР. На основі знову виписаних завдань з чіткими критеріями їх моніторингу та оцінки розробляються конкретні заходи програми розвитку реального сектора вже в рамках параметрів «виграш-виграти».

Для отримання уточненої інформації про хід реалізації документів державного стратегічного планування надсилає відповідальним виконавцям і співвиконавцям запити із зазначенням терміну виконання і додатком форми, формату і порядку подання відомостей. Форма збору даних для моніторингу подана в табл. 7.

Відповідальний виконавець або співвиконавець у разі неможливості подання відповідних відомостей, направляє, в половину встановленого запитом терміну на адресу міністерства, інформацію з обґрунтуванням неможливості подання запитаної інформації із зазначенням пропозицій щодо термінів подання відповідних відомостей.

Моніторингу та оцінюванню підлягають:

- показники результатів реалізації програми розвитку реального сектора;
- індикативні показники кожного розділу програми розвитку реального сектора;
- пріоритети (критерії) в рамках програми розвитку реального сектора;
- цілі (завдання) з реалізації кожного напрямку (пріоритету).

Результати моніторингу реалізації програми розвитку реального сектора використовуються при оцінці їх ефективності та підготовці висновків міністерства про хід реалізації документів державного стратегічного планування.

За результатами моніторингу реалізації Міністерством економічного розвитку і торгівлі готуються пропозиції про скорочення, або перерозподіл на черговий фінансовий рік і плановий період, бюджетних асигнувань на її реалізацію, або про дострокове припинення реалізації як окремих заходів, так і програмного документа в цілому.

Оцінка ефективності реалізації документів державного стратегічного планування здійснюється на основі відповідної методики.

Для виявлення ступеня досягнення запланованих результатів документів державного стратегічного планування у звітному році, фактично досягнуті значення показників зіставляються з їх плановими значеннями.

Таблиця 3. Критерії моніторингу завдань і цілей програми розвитку реального сектора

№ п/п	Завдання програми розвитку реального сектора	Критерії моніторингу			Примітка
		факту	за період	кількісні/ якісні	

Таблиця 4. Кількісні та якісні критерії моніторингу для завдань і цілей програми розвитку реального сектора

№ п/п	Завдання програми розвитку реального сектора	Критерії моніторингу			Примітка
		факту	за період	кількісні/ якісні	

Таблиця 5. Часові критерії моніторингу для завдань і цілей програми розвитку реального сектора

№ п/п	Завдання програми розвитку реального сектора	Критерії моніторингу	Примітка
		за часом	

Таблиця 6. Критерії моніторингу для завдань і цілей програми розвитку реального сектора

№ п/п	Завдання програми розвитку реального сектора	Критерії моніторингу	Примітка
		за результатом (по факту)	

Таблиця 7. Форма збору даних для показників індикаторів моніторингу даних для показників (індикаторів) моніторингу програми розвитку реального сектора

№	Назва об'єкта для моніторингу	Назва показника	Одиниця виміру	Джерело даних	Періодичність подання даних	Терміни представлення даних	Фактичне значення показника на рік	Метод збору даних	Відповідальний за представлення даних
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Таблиця 8. Форма аналізу даних показників індикаторів програми розвитку реального сектору

№	Назва об'єкта для моніторингу	Назва показника	Одиниця виміру	Базове значення (рік)	Фактичне значення (рік)	Прогнозне значення (рік)	Співвідношення між фактичним і прогнозним значенням
1	2	3	4	5	6	7	8

Таблиця 9. Зведена таблиця даних показників (індикаторів) моніторингу програми розвитку реального сектору

№	Назва об'єкта для моніторингу	Назва показника	Одиниця виміру	Базове значення (рік)	Фактичне значення (рік)	Прогнозне значення (рік)	Одиниця виміру	Джерело даних	Відповідальні за збір даних	Відповідальні за аналіз даних
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Для виявлення ступеня досягнення запланованого рівня витрат фактично зроблені витрати на реалізацію заходів у звітному році зіставляються з їх плановими значеннями.

Для виявлення ступеня виконання програми розвитку реального сектору по реалізації проводиться порівняння фактичних строків реалізації заходів плану із запланованими, а також, порівняння фактично отриманих результатів з очікуваними табл. 8, 9).

У разі виявлення відхилень фактичних результатів у звітному році від запланованих на цей рік за всіма вищевказаними напрямками рекомендується із зазначенням нереалізованих або реалізованих не в повній мірі заходів, надавати аргументоване обґрунтування причин:

- відхилення досягнутих, у звітному періоді, значень показників від планових, а також змін у зв'язку з цим планових значень показників на майбутній період;
- значного недовиконання одних показників у поєднанні з перевиконанням інших, або значного перевиконання за більшістю планових показників у звітному періоді;
- виникнення економії бюджетних асигнувань на реалізацію заходів у звітному році;
- перерозподілу бюджетних асигнувань між заходами документів державного стратегічного планування у звітному році;
- виконання плану по реалізації заходів у звітному періоді з порушенням запланованих термінів.

Висновки

Моніторинг реалізації програми розвитку реального сектору здійснюється протягом всього бюджетного періоду, і на основі моніторингу визначаються причини неефективного або недостатньо ефективного виконання бюджетної програми розвитку реального сектора, пропонуються заходи, необхідні для поліпшення організації виконання, а також оці-

нюється доцільність реалізації проектів у наступних бюджетних періодах, у тому числі із залученням оптимального обсягу бюджетних ресурсів або її припинення.

Список використаних джерел

1. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм: пер. з англ. / Е. Ведунг. – К.: Всеуито, 2003. – 350 с.
2. Лендъел М. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / Лендъел М., Винницький Б., Ратейчак Ю. – К.: І.С., 2007. – 120 с.
3. Про внесення змін до Порядку проведення моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.07.2006 №916.
4. Про державні цільові програми: Закон України від 18.03.2004 №1621-IV. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>
5. Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 №113.
6. Про паспорти бюджетних програм: наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 №1098 (зі змінами й доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 01.11.2004 №687, від 14.04.2006 №363.
7. Рудницька Р. Діагностика організаційної культури місцевої влади: зб. наук. пр. / Р. Рудницька, О. Людкевич, Р. Лесечко. – Л.: ЛРІДУ УАДУ, 2003. – Вип. 3: «Ефективність державного управління». – С. 172–177.
8. Шаров Ю.П. Основи професійної підготовки державних службовців: навч. посіб. / Ю.П. Шаров, Т.В. Маматова, І.А. Чикаренко // Результативність та якість діяльності державного службовця / за заг. ред. Є.І. Бородіна [та ін.]. – Х.: Магістр, 2003. – 212 с.

Зовнішньоторговельне співробітництво України і США та шляхи його вдосконалення

У статті визначаються шляхи українсько-американського інвестиційного співробітництва як важливого механізму міждержавної промислової співпраці, що поглиблює виробничу кооперацію українських та американських компаній, а також формує інтернаціональні відтворювальні міжнародні зв'язки.

Ключові слова: інвестиції, інвестори, капітал, міждержавне співробітництво, торговельні відносини, динаміка торгівлі, глобальний ринок.

Внешнеторговое сотрудничество Украины и США и пути его совершенствования

В статье определяются пути украинско-американского инвестиционного сотрудничества как важного механизма межгосударственного промышленного сотрудничества, что углубляет производственную кооперацию украинских и американских компаний, а также формирует интернациональные воспроизводственные международные связи.

Ключевые слова: инвестиции, инвесторы, капитал, межгосударственное сотрудничество, торговые отношения, динамика торговли, глобальный рынок.

The article is determined by Ukrainian-American investment cooperation, as an important mechanism for inter governmental industrial cooperation that deepens industrial cooperation between Ukrainian and American companies, and forms the international reproductive international relations.

Keywords: investments, investors, capital inter governmental cooperation, trade relations, the dynamics of trade, global market.

Постановка проблеми. На сьогодні особливої ваги набуває вдосконалення нормативно-правових умов забезпечення експортної підтримки продукції українських товаровиробників на американському ринку. До найактуальніших належать: гармонізація законодавчої бази України і США щодо зовнішньоекономічної діяльності; проведення інвентаризації нормативно-правової бази двох країн про стан виконання довгострокових угод про торговельно-економічне співробітництво; приведення у відповідність законодавства США і України у сфері тарифного і нетарифного регулювання, а також систем сертифікації та валютного регулювання; поетапне приведення державних стандартів України у відповідність до вимог міжнародних стандартів та ін. [2, 214 с.]. Характеризуючи фінансово-економічні заходи забезпечення інтересів українських товаровиробників на американському ринку, слід відзначити, що політика державної підтримки експортерів, що реалізується в Україні упродовж останніх двадцяти років, є, на нашу думку, недостатньо ефективною та оптимальною, оскільки вона не сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на світових ринках, розвитку та впровадженню у виробництво технологічних та інноваційних досягнень, розбудові ринкової інфраструктури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Максимально повне використання Україною зовнішньоторговельного потенціалу в економічному співробітництві зі Сполученими Штатами Америки вимагає системної підтримки розвитку вітчизняного експортного потенціалу, яка б включала комплекс взаємопов'язаних нормативно-правових, фінансово-економічних і організаційних заходів та забезпечила б підвищення ефективності українсько-американського торговельного співробітництва. Різні аспекти даної теорії та практики розглянуті в численних працях зарубіжних і вітчизняних вчених. До таких досліджень слід віднести ро-

боти Бурша А., Герчікової І., Голубкова Е., Доула Р., Елдона І., Завялова Ю., Кезі М., Котлера Ф., Крістофера М., Маккенона К., Маккарті Е.Дж., Моблі Л., Портера М., Робінсона П., Романова А., Хопкінсона Р., Файнберга І., Шоу А.; українських фахівців: Войчака А., Королькова І., Кредісова А., Лук'яненка Д., Мартянова О., Мови В., Мозгового О., Новицького Є., Онищенко В. та інших.

Об'єктом даного дослідження виступає товарно-видовий і географічний розподіл зовнішньоторговельних потоків між США та їх торговельними партнерами, що формуються насамперед під впливом глобалізаційних факторів, пов'язаних з особливостями розвитку світового господарства, станом економіки цієї держави та їх політикою на національному і міжнародному рівнях.

Мета статті. У відповідності з об'єктом дослідження мета даної статті полягає в тому, щоб об'єктивно показати необхідність зростання ролі США як зовнішньоторговельного партнера України, що нині обумовлено насамперед нагальною потребою для нашої держави освоєння нових ринків збуту.

Виклад основного матеріалу. Невід'ємною і однією з найважливіших складових сучасного стратегічного партнерства України та Сполучених Штатів Америки в економічній сфері є інвестиційно-виробниче співробітництво, яке є ядром міждержавних коопераційних зв'язків, взаємодії та взаємодоповнюваності національних економік двох країн, а також забезпечення ефективного залучення країн до міжнародних каналів руху капіталу. Виключна важливість США як інвестиційного партнера України обумовлена насамперед необхідністю проведення масштабної реіндустріалізації вітчизняної економіки та нарощування її експортного потенціалу, підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та переведення їх діяльності на світові стандарти. Так, закономірним результатом стрімкого

скорочення частки індустріального сектору у структурі економіки України стало руйнування коопераційних зв'язків між вітчизняними підприємствами та їх зарубіжними партнерами, набуття національною економікою чітко виражених спекулятивних рис, а також її орієнтація на нарощування імпортних операцій. Про це свідчать, зокрема, дані платіжного балансу України, поточний рахунок якого з 2006 року набув чітко вираженого хронічно дефіцитного характеру. Так, у 2006 році він становив $-\$1617$ млн., у 2007 році $-\$5272$ млн., у 2008 році $-\$12763$ млн., у 2009 році $-\$1732$ млн., у 2010 році $-\$3018$ млн., у 2011 році $-\$10245$ млн., у 2012 році $-\$14315$ млн., у 2013 році $-\$16355$ млн., а у 2014 році $-\$5332$ млн. відповідно.

Крім того, у сучасному глобалізованому світі за умов нарощування транснаціоналізаційних тенденцій у міжнародній бізнес-діяльності іноземне інвестування національних економік є важливим механізмом їх структурних трансформацій, а також впливовим економічним фактором інтеграції країн до світової економічної системи, активізації їх зовнішньоторговельних операцій та забезпечення економічного суверенітету [7, 351 с.]. Наявність такого взаємозв'язку підтверджує низка теоретичних концепцій, зокрема: концепція економічного зростання Р. Харрода і Е. Домара (згідно з якою завдяки інвестиційним потокам не тільки продукуються товари і послуги, але й нарощуються виробничі потужності країн); теорія Дж. Робінсон (обґрунтовує, що за умов однакових темпів зростання ефективного попиту і випуску продукції; незмінності частки капіталу, спрямованого на заміну застарілого обладнання, та співвідношення між працею та капіталом – можливе настання «золотого століття» економіки); а також теорія Б.Ф. Холізетц (згідно з якою міжнародні інвестиційні процеси та супутні їм економічні перетворення обов'язково повинні мати своїм наслідком зростання подушових доходів, а відтак – рівня добробуту населення) [10, 495 с.].

Водночас для країн – експортерів інвестиційного капіталу він стає не тільки ключовим фактором завоювання зарубіжних ринків, а й вагомим інструментом впливу на міжнародну безпекову сферу. Найбільшою мірою це притаманно Сполученим Штатам Америки, які традиційно дуже активно використовують інвестиційний фактор економічного впливу на окремі країни та цілі регіони, а їх інвестиційна політика перетворилась нині на невід'ємну складову національної зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держави [5, 406 с.].

Що стосується українсько-американського інвестиційного співробітництва, то його, на нашу думку, слід розглядати як важливий механізм міждержавної промислової співпраці, що поглиблює виробничу кооперацію українських та американських компаній, а також формує інтернаціональні відтворювальні зв'язки. Крім того, через брак внутрішніх ресурсів фінансування економічного розвитку України залучення американського інвестиційного капіталу здатне не тільки подолати глибокий інвестиційний спад в економіці нашої держави, а й забезпечити надходження в економіку організаційного й управлінського досвіду Сполучених Штатів, їх інноваційних технологій, методів маркетингу й організації виробництва [3, 779 с.]. Це є потужним інструментом модернізації вітчизняного виробництва, нарощування і диверсифікації експортної діяльності вітчизняних підприємницьких

структур, що спроможне перевести українсько-американське економічне співробітництво на якісно вищий рівень стратегічного партнерства.

Про усвідомлення на найвищому державному рівні важливості нарощування масштабів і диверсифікації українсько-американського інвестиційно-виробничого співробітництва свідчить, зокрема, активна розбудова його інституційного забезпечення. Так, з 1992 року в нашій державі функціонує Американська торговельна палата, яка репрезентує інтереси іноземних інвесторів в Україні та сприяє розширенню їхнього кола. На сьогодні дана інституція об'єднує близько 600 ділових структур США та України і активно співпрацює з українською владою з метою покращення інвестиційного і бізнес-середовища, а також нарощування інвестиційних капіталовкладень у вітчизняну економіку з боку вітчизняних та американських інвесторів. Своєю чергою, у Сполучених Штатах з 1995 року функціонує Бізнес-рада Україна – США, що об'єднує нині близько 200 американських компаній і бізнес-структур і спрямована на всебічну підтримку у реалізації торговельних та інвестиційних інтересів в Україні через активний діалог з представниками українського уряду та керівниками бізнесу щодо усунення будь-яких гальмівних бар'єрів і перешкод у міждержавному торговельно-інвестиційному співробітництві.

Комплексне дослідження процесу інвестування Сполученими Штатами економіки України дає змогу зробити висновок, що воно фактично бере свій початок з розпаду СРСР. Однак суб'єкти господарювання двох країн активно включилися в систему міждержавного інвестиційного співробітництва лише з 1994 року, з якого, власне, і ведеться його облік з боку Державної служби статистики нашої держави. За роки незалежності України було сформовано доволі розвинуту нормативно-правову базу міждержавного інвестиційного співробітництва України і США, що регулює практично усі його напрями і форми. Тут слід відзначити, зокрема, такі нормативно-правові акти, як: Угоди між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки «Про сприяння капіталовкладенням» (1992), «Про заохочення та взаємний захист інвестицій» (1994), «Про торговельне та інвестиційне співробітництво» (2008); Хартію українсько-американського партнерства, дружби та співробітництва (1994); конвенцію «Про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал» (1994) та багато інших. Однак головним документом, що визначає нині стратегію співробітництва США та України, є Хартія Україна – США про стратегічне партнерство (2008), в якій відзначається, що двостороннє міждержавне співробітництво базується на спільних цінностях та інтересах, що включають «поширення демократії та економічної свободи, захист безпеки та територіальної цілісності, забезпечення верховенства права, підтримку інвестицій, інновацій і технічного прогресу» [9; 273 с.].

Розгалужена і диверсифікована мережа міжнародного виробництва, розбудована на основі прямого зарубіжного інвестування американських ТНК, привела до формування так званої другої економіки США. Вона не тільки посіла гідне місце у сучасній світогосподарській структурі, а й суттєво випереджає аналогічні сфери транснаціонального інвестування західноєвропейських і японських експортерів капіталу за виробничим,

науково-технічним і фінансовим потенціалом. Тут сконцентровано нині понад 20% виробничих потужностей США; у 2012 році на 26 тис. контрольованих американським капіталом зарубіжних підприємств – філіалах було зайнято 14 млн. працівників; активи зарубіжних підприємств американських компаній досягнули \$23,8 трлн., обсяг їхніх глобальних продажів перевищив 6,9 трлн.; а чистий дохід – \$1,2 трлн. відповідно.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що офіційна статистика лише частково відбиває реальну динаміку і масштаби американських інвестицій в українській економіці, оскільки значні їх обсяги вкладаються нині через численні регіональні представництва американських компаній, або підконтрольні їм офшорні компанії. У стратегіях американських інвесторів щодо проникнення та закріплення свого капіталу в українській економіці значна увага надається прямим продажам, дистриб'юторським та франчайзинговим операціям, а також ліцензованому та спільному виробництву, що, як бачимо, охоплює ліву частку поширених у світовій практиці коопераційних угод [1, 263 с.].

Ще одна особливість інвестування з боку США економіки України на сучасному етапі – це кардинальні зміни у структурі американського акціонерного капіталу. Якщо ще десять-п'ятнадцять років тому у ньому домінували рухоме і нерухоме майно, то на сьогодні – грошові внески. І хоч грошова форма прямих інвестицій дає змогу спрямовувати їх на будь-які цілі фінансово-господарської діяльності (від придбання новітніх технологій до виплати заробітної плати працівникам), однак американські інвестиції у формі сучасних знань і технологій, міжнародних «ноу-хау» і новітніх технологій менеджменту, програмного забезпечення та інших нематеріальних активів, можуть мати більший економічний ефект, з погляду запровадження в Україні радикальних технологій та проривних виробництв світового рівня.

Доволі обнадійливі перспективи з погляду нарощування інноваційного потенціалу України вбачаються в інвестиційному співробітництві українських і американських суб'єктів господарювання у сфері медицини, розвитку біотехнологій та секторі високих технологій. Так, на сьогодні дуже активно використовуються послуги українських компаній у наукоємких сферах виробництва (програмування, телекомунікації та наукові дослідження), що отримують замовлення від американських компаній за аутсорсинговими контрактами [4, 405 с.].

У контексті аналізу українсько-американського інвестиційно-виробничого співробітництва не можна оминати увагою найуспішніші інвестиційні проекти, що були реалізовані в Україні за участі капіталу США, оскільки прямі інвестиції Сполучених Штатів у нашій державі зростають передусім завдяки капіталу американських великих компаній і транснаціональних структур, що прагнуть закріпитися на українському ринку та зміцнити свої конкурентні позиції на ньому через купівлю місцевих підприємств або заснування нових виробництв. У даному контексті слід відзначити, зокрема, інвестиції у мережу ресторанів швидкого харчування McDonald's; інвестиційні вкладення компанією Golden Telekom у сферу телекомунікаційних послуг та систем зв'язку; заснування інвестиційним фондом Sigma Bleyzer першого у новітній історії України «Українського фонду розвитку» (Ukrainian Growth Fund) та придбання ним права оренди близько 77 тис. га

сільськогосподарських угідь в нашій державі та ін. З огляду на наявність колосального інвестиційного ресурсу США необхідною і нагальною є активізація й інтенсифікація міждержавного інвестиційного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки насамперед на основі системної розбудови й імплементації українськими і американськими суб'єктами господарювання моделі інвестиційно-виробничої діяльності. Подібна форма міждержавного співробітництва передбачає насамперед розширення присутності американських інвесторів на вітчизняному ринку, їх широкий доступ до участі у приватизаційних процесах в Україні, а також допуск американських інвесторів до інвестування пріоритетних сфер і галузей вітчизняної економіки.

Висновки

Сучасне українсько-американське торговельне співробітництво має доволі суперечливий характер. Це виявляється у тому, що, незважаючи на позитивну динаміку міждержавної торгівлі і нарощування обсягів взаємного товарообороту, існують і такі диспропорції торговельних відносин, як нестабільність та циклічний характер динаміки взаємної торгівлі, наростання дефіциту зовнішньоторгівельного балансу України у торгівлі із США, неефективність товарної структури міждержавних експортно-імпортних операцій та нееквівалентність товарного обміну між двома країнами. Україна у торгівлі з США репрезентується переважно як держава з малоперспективним, з погляду міжнародної спеціалізації, виробництвом товарів, котрі характеризуються слабким динамізмом попиту і надлишковою пропозицією на глобальному ринку. Вітчизняні суб'єкти господарювання недостатньою мірою використовують можливості високотехнологічної моделі міжнародної конкурентоспроможності, а їхні конкурентні позиції на американському ринку базуються головним чином на порівняльних перевагах низької вартості робочої сили та експорту низькотехнологічних товарів з невисоким рівнем доданої вартості. Це суттєво звужує можливості нашої держави щодо реалізації своїх національних економічних інтересів на американському ринку, гальмує темпи зростання національної економіки, суттєво погіршує умови торгівлі та виснажує вітчизняні фінансові ресурси. З-поміж причин, що упродовж останніх років негативно впливають на розвиток двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами, основними є наступні: скорочення в нашій державі виробництва основних груп експортних товарів через збереження високих ставок податків та банківських кредитів; низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на американському ринку; слабкість механізмів державної підтримки вітчизняного експорту на ринку США; недосконалість регуляторної бази українсько-американського співробітництва, зокрема у фінансовій та податковій сфері, сільському господарстві та митній справі; слабкість розвитку секторального співробітництва України і США; низька маркетингова активність українських підприємств на ринку США; недостатній захист інтелектуальної власності в Україні; незгармонізованість американських і українських стандартів та процедур сертифікації продукції; існуючі тарифні та нетарифні обмеження у торгівлі України

із США; неврегульованість проблеми щодо запровадження Сполученими Штатами антидемпінгових обмежень та компенсаційних мит на окремі види української продукції. Таким чином, максимально повне використання Україною зовнішньоторговельного потенціалу в економічному співробітництві зі Сполученими Штатами Америки вимагає системної підтримки розвитку вітчизняного експортного потенціалу, яка б включала комплекс взаємопов'язаних нормативно-правових, фінансово-економічних і організаційних заходів та забезпечила б підвищення ефективності українсько-американського торговельного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини: Підручник / Л. Горбач, О. Плотніков. – К.: Кондор, 2011. – 263 с.
2. Дахно І. Міжнародна економіка: Навч. посіб. / І. Дахно, Ю. Бовтрук; Міжнар. акад. управл. персонал. – К.: МАУП, 2013. – 214 с.
3. Економічна теорія: Підручник / В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківець, С.П. Горобець, О.В. Давидов та ін.; За ред. В.М. Тарасевича; М-во освіти і науки України, Нац. металургійна акад. України. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 779 с.

4. Козик В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник / В. Козик, Л. Панкова, Н. Даниленко. – 4-те вид., стереотипне. – К.: Знання-Прес, 2014. – 405 с.

5. Липов В. Міжнародна економіка: Навч. посібник / Володимир Липов; М-во освіти і науки України, ХНЕУ. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 406 с.

6. Міжнародна економіка: Підручник / Г. Климко, В. Рокоча; Ред. А. Румянцев; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Знання-Прес, 2010. – 447 с.

7. Міжнародні стратегії економічного розвитку [Текст]: навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Еханурова, В.В. Ковалевського; М-во освіти і науки України, Одеський держ. екон. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 351 с.

8. Одягайло Б. Міжнародна економіка: Навч. посібник / Б. Одягайло. – К.: Знання, 2014. – 397 с.

9. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник / О. Передрій; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 273 с.

10. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. служби / Є. Савельєв; За ред. О. Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 495 с.

УДК 336.14:338 (477)

Н.В. КОРЕНЬ,

к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Бюджетна безпека як складова економічної безпеки: сутнісно-структурний аспект

У статті проаналізовано сутнісні характеристики та особливості бюджетної безпеки як складової фінансової та економічної безпеки держави. Визначено роль її впливу на ефективність реалізації бюджетної політики. Виконано аналіз концептуальних аспектів структурного механізму бюджетної безпеки. Обґрунтовано підходи до визначення дефініції бюджетна безпека.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, бюджетна безпека, бюджетна система, ризики, системний підхід.

Н.В. КОРЕНЬ,

к.э.н., Национальный институт стратегических исследований

Бюджетная безопасность как составляющая экономической безопасности: дефинициально-структурный аспект

В статье проанализированы концептуальные характеристики и особенности бюджетной безопасности как составляющей финансовой и экономической безопасности государства. Определена роль ее влияния на эффективность реализации бюджетной политики. Выполнен анализ концептуальных аспектов структурного механизма бюджетной безопасности. Обоснованы подходы к определению дефиниции бюджетная безопасность.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, бюджетная безопасность, бюджетная система, риски, системный подход.

N. KOREN,

PhD, The National Institute for Strategic Studies

Budget security as a component of economic security: concept-structural aspect

In the article descriptions and features of budgetary safety are analysed as component financial and economic safety of the state. The role of her influence is certain on efficiency of realization of fiscal policy. The analysis of conceptual aspects of structural mechanism of budgetary safety is executed. Going is reasonable near determination of definition budgetary safety.

Keywords: economic security, financial safety, budgetary safety, budgetary system, risks, approach of the systems.

Постановка проблеми. 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

глибоких суспільних зрушень в економічній, соціальній та політичній сферах, збройного протистояння у південно-східному регіоні вагомої значущості набувають питання забезпечення безпеки усіх сфер життя держави. Бюджетна система, як і будь-яка інша складна система, підкоряється універсаль-

ним принципам системної організації та функціонування і порушення функціонування певної її складової або системного середовища функціонування здатне спричинити загально-системну 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 дослідження методологічних засад бюджетної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження бюджетної безпеки у контексті соціально-економічного розвитку держави засноване на провідних ідеях, висновках і узагальненнях з проблематики бюджету та забезпечення національної безпеки вітчизняних і зарубіжних вчених. Характерною рисою зарубіжної науки є поєднання економіко-національної безпеки та її фінансових аспектів. Зокрема, важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки відіграють наукові праці зарубіжних вчених: Ж. Абена, Ш. Бланкарта, Дж. Бренана, Дж. Б'юкенена, Ж. Голдена, К. Ерроу, Р. Келлі, Л. Кожен'ювські, Л. Олвея, А. Ротфельда, В. Парето, Р. Дорнбуша, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін. Серед українських дослідників значний вклад у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки внесли: О. Барановський, О. Білорус, В. Геєць, В. Горбулін, О. Власюк, М. Єрмошенко, В. Мунтіян, Є. Олейніков, А. Ткаченко та ін. 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 забезпечення бюджетної безпеки потребують подальших досліджень.

Мета статті спрямована на дослідження та обґрунтування сутнісно-структурного аспекту бюджетної безпеки як складової економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізаційних зовнішніх та системних внутрішніх викликів та загроз проблематика визначення ідеології забезпечення безпеки держави є надзвичайно актуальною. На сьогодні відбувається формування її філософії, удосконалюються її інструменти та механізми реалізації. Найвищий щабель посідає національна безпека, яка охоплює усі проблеми забезпечення безпеки і формується з економічної, політичної та військової безпеки, які своєю чергою включають системи забезпечення безпеки нижчих рівнів [3]. Незважаючи на те що теорія і практика економічної безпеки спираються на розгалужений понятійно-категоріальний апарат, бюджетні аспекти економічної безпеки в сучасній науці розглядаються опосередковано. Термін «бюджетна безпека» увійшов у понятійно-категоріальний апарат економічної теорії порівняно недавно і є маловивченим аспектом безпеки. Безпека як економічна категорія в науковій літературі розглядається в трьох основних аспектах: безпека як стан захищеності, безпека як сукупність умов, що забезпечують захищеність від внутрішніх та зовнішніх ризиків. Безпека як здатність протистояти ризикам та викликам [4].

Забезпечення результативного провадження економічних реформ, спрямованих на розбудову української державності та вирішення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку на сучасному етапі актуалізують питання формування нової моделі бюджетної політики, що обумовлює пошук

сучасних концептуальних підходів до вирішення її завдань та відповідної модернізації важелів та інструментів. Бюджетна безпека як вагомий фактор соціально-економічного розвитку держави є одним із визначальних критеріїв ефективності бюджетної політики. Як відомо, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджетних важелів виконувати її функції та завдання з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів. Відтак, забезпечення бюджетної безпеки держави є складовою системи завдань формування ефективної бюджетної політики та досягненні стратегічних соціально-економічних пріоритетів. Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні обумовлено динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах [5]. Імплементация безпеки зі сфери військово-політичних відносин у галузь економіки в сучасних умовах обумовлюється зростанням ролі її нових параметрів, пов'язаних, насамперед, із економічним та фінансовим станом держави, розвитком інформаційних технологій, глобальними зрушеннями, світовими тенденціями руху капіталу тощо. У XXI столітті ці новітні аспекти глобального розвитку визначають характер політики держав у сферах економічної та національної безпеки. При цьому вони актуалізують проблему безпеки як характеристики соціально-економічних систем, з формуванням відповідних завдань детальної розробки концепцій, теорій, гіпотез та ідей. На сучасному етапі ці завдання є актуальними і при дослідженні бюджетної безпеки, що обумовлено вагомою роллю бюджету у гарантуванні економічного суверенітету держави, забезпеченні її макроекономічної стабільності та реалізації завдань соціально-економічного розвитку. При цьому показники і критерії бюджету відіграють роль ключових індикаторів фінансової стійкості і стабільності держави, а тип бюджетної політики визначає вектор національної стратегії розвитку.

Оскільки бюджетна система підпорядковується універсальним принципам системної організації та функціонування, доцільно розглядати її як стан системи, який включає в себе як «сукупність умов» (що характеризують та забезпечують цей стан), так і «здатність протидіяти загрозам» (як однієї з умов, що характеризують стан системи).

У Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» зазначається, що «бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції» [6]. Аналіз та систематизація тлумачень дефініції «бюджетна безпека», що використовуються у науковій літературі, дає підстави дійти висновку, що під бюджетною безпекою (budget security) слід розглядати такий стан бюджетної системи, при якому в умовах відсутності реальних загроз, своєчасного ефективного прогнозування та зниження потенційних ризиків, відбувається повна реалізація особистісних, суспільних і державних інтересів у бюджетній сфері. Таким чином, можна виокремити два аспекти: відсутність загроз (головна умова безпеки) та реалізація інтересів (первинне завдання будь-якої з систем безпеки). Очевидно, що стан бюджетної безпеки – це певний

теоретичний еталон, проте він не знайшов свого втілення в економічних реаліях. Бюджетна безпека – це стратегічна ціль у вирішенні завдань підвищення стійкості і надійності бюджетної системи і процесу, що визначає напрям шляхів досягнення ефективності реалізації функцій бюджету.

Найбільш наближеною до реалій є ситуація, коли у бюджетній системі та середовищі її функціонування є мінімальний обсяг чинників–носіїв загроз і факторів загроз. У такому випадку йдеться про «бюджетну небезпеку». Тоді дефініція приймає інші форми, втім як і змінюється сам термін. Отже, під бюджетної небезпекою слід розуміти такий стан бюджетної системи, який характеризується наявністю реальних і потенційних загроз і при якому частково реалізуються інтереси в бюджетній сфері. Як зазначалося, повна відсутність загроз у бюджетній системі неможлива. В умовах невизначеності, що притаманна ринку та іншого роду подій (політичних, соціальних, природно–кліматичних, техногенних), від яких в тій чи іншій мірі залежить реалізація функцій державного бюджету. У цьому зв'язку «бюджетна безпека» не може розглядатись як абсолютна відсутність загроз і повна реалізація інтересів.

Слід зазначити, що бюджетну безпеку як стан бюджетної системи можуть визначати такі основні стани як: фаза «кризи», фаза «стабілізації» і фаза «розвитку». У фазі «кризи» стан характеризується як здатність мінімізувати шкоду, подолати кризові фактори, ефективно використовувати заздалегідь сформовані передумови (механізми) для виживання системи та виходу з кризи. У фазі «стабілізації» – реалізація бюджетних інтересів (в основному стабілізуючої спрямованості) в умовах перманентного скорочення реальних загроз, прогнозування та попередження потенційних загроз, досягнення мінімально достатньої ефективності функціонування системи, профілактики та зміцнення «імунітету» системи до дестабілізуючих факторів, формування і розвитку стабілізаторів. У фазі «розвитку» відбувається повноцінна реалізація інтересів суб'єктів бюджетної системи в умовах мінімального впливу реальних загроз і своєчасного попередження можливих загроз, а також досягнення максимальної ефективності функціонування всіх елементів системи з впевненим і досить легким протистоянням перед новою загрозою.

Таким чином, у категорії бюджетної безпеки сфокусовані основні складові механізму її забезпечення: інтереси, загрози, стабілізатори. Під бюджетними інтересами розуміються потреби «здорової» і ефективної бюджетної системи в наступних станах: бездефіцитність, збалансованість структури доходів і витрат, відсутність боргових навантажень, ефективність бюджетного процесу, пролонгованість бюджетного періоду, впровадження аудиту ефективності, раціональність поповнення резервів, високий рівень ліквідності активів, задоволення суспільних потреб, самодостатність, самостійність (незалежність) тощо. Друга ідея безпеки – це зниження рівня небезпеки через скорочення числа реальних загроз, прогнозування та попередження потенційних загроз. Третій аспект, який не завжди розглядається в дефініції «економічної», «фінансової» і «бюджетної безпеки», але відіграє важливу роль, – це створення додаткових механізмів захисту та реалізації інтересів, так звані стабілізатори системи безпеки [7].

Фінансова складова економічної безпеки стала одним з ключових напрямів розвитку економічної теорії, так як фінансова

система є ключовим чинником економічних загроз безпеки. Конструктивність одночасного розгляду всіх аспектів фінансової безпеки є неможливим через їх різноманітність. У зв'язку з цим кожен дослідник робив акцент на одному або декількох аспектах. Поряд із бюджетною безпекою стоять такі елементи економічної безпеки, як фінансова безпека організації, індивідуальна фінансова безпека, безпека страхового ринку, безпека фондових ринків, безпека банківської системи та інші елементи.

У працях більшості вчених наголошується, що всі аспекти національної безпеки знаходяться між собою в різного ступеня взаємозв'язку і взаємозалежності. При цьому бюджетна безпека знаходиться в особливому положенні, оскільки немає жодного аспекту національної безпеки, який би не залежав від рівня безпеки бюджетної системи та процесу. У той же час рівень самої бюджетної безпеки значною мірою залежить від рівня інших аспектів національної безпеки. В цьому проявляється специфіка категорії бюджетної безпеки як визначальної. Розгляд зазначених взаємозв'язків і взаємозалежностей між бюджетною безпекою і іншими аспектами національної безпеки дає підстави до визначення заходів щодо недопущення та подолання загроз національним інтересам країни в бюджетній сфері. При цьому має місце залежний зв'язок усіх елементів національної безпеки від її фінансово–бюджетної складової вкрай простий: відсутність фінансових коштів призводить до недофінансування потреб у різних сферах життя – в економіці, соціальному забезпеченні, військової та правоохоронної діяльності, у сфері охорони здоров'я та освіти тощо, що зумовлює виникнення у цих сферах ризиків та загроз.

Слід зазначити, що вагому роль бюджетної безпеки у матеріальному (фінансовому) забезпеченні процесу зміцнення всіх без винятку сфер національної: оборонної, екологічної, інформаційної, демографічної, економічної, політичної, соціальної та енергетичної. Іншими словами, бюджетна безпека – це базова складова всієї системи безпеки держави та її регіонів. Її стан неодмінно впливає на організацію і функціонування системи забезпечення національної безпеки держави в цілому.

Зміст і роль бюджетної безпеки розкриваються в її сутності як системної категорії. Системність передбачає наявність суб'єкта, об'єкта і певного характеру відносин між ними – так звані внутрішньосистемні зв'язки. Важливим елементом цієї системи є елемент «носії загроз», який виступає джерелом негативних факторів, що, власне, і створюють небезпеку функціонування бюджетної системи. Чинниками загроз можуть виступати: держава, суспільство, юридичні особи, фізичні особи, природні та техногенні фактори.

Висновки

У сучасному інформаційному суспільстві актуалізувалася дискусія щодо формування чергового цивілізаційного циклу суспільного розвитку, здатного сформувати нові суспільно–політичні та соціально–економічні відносини як на національному, так і на наднаціональному рівнях [4]. В умовах глобалізаційних викликів та подолання внутрішніх загроз розв'язання завдань та досягнення цілей бюджетної політики значною мірою визначається ефективністю механізму бюджетного регулювання соціальних та економічних процесів в державі. Запроваджені системні трансформаційні процеси в соціаль–

но-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. Таким чином, системний факторний аналіз ризиків бюджетної системи, формування узгоджених та системних важелів їх подолання є важливими напрямками забезпечення бюджетної безпеки на сучасному етапі соціально-економічного розвитку.

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. Ткаченко А.М. Філософські засади забезпечення економічної безпеки держави (з викладенням основ філософії екосен-ту) / А.М. Ткаченко, К.І. Маменко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 121–130. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/BO/2011/7/72011_19.pdf

4. Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як ключова складова фінансової та економічної безпеки / Ю.П. Постоленко // Вісник соціально-економічних досліджень. – №3(43). – 2011. – С. 121–126. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/957/1.pdf>

5. Піхоцький В.Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В.Ф. Піхоцький // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 30–37.

6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 №1277). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

7. Власюк О.С. Актуальні проблеми фінансової безпеки України в умовах посткризової трансформації: монографія / О.С. Власюк. – К.: НІСД, 2014. – 432 с.

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://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/12123.pdf>

УДК 339.727:336.76(477)

Ф.Ф. СОХАНИЧ,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Механізм інтеграції України до світового ринку капіталу

У статті наведені основні інтеграційні форми банківської системи України. З метою удосконалення системи валютного регулювання запропоновано механізм інтеграції України до світового ринку капіталу. Розглянуто умови стосовно механізму ефективного функціонування інфраструктури ринку капіталу. Визначені фактори розвитку інфраструктури ринку капіталу.

Ключові слова: глобалізація, світова фінансова система, іноземні інвестори, валютно-фінансова політика, прозорість валютного ринку, страхування, інфраструктура ринку капіталу.

Ф.Ф. СОХАНИЧ,

к.э.н., доцент, Ужгородский торговле-экономический институт КНТЕУ

Механизм интеграции Украины в мировой рынок капитала

В статье приведены основные интеграционные формы банковской системы Украины. С целью усовершенствования системы валютного регулирования предложен механизм интеграции Украины в мировой рынок капитала. Рассмотрены условия относительно механизма эффективного функционирования инфраструктуры рынка капитала. Определены факторы развития инфраструктуры рынка капитала.

Ключевые слова: глобализация, мировая финансовая система, иностранные инвесторы, валютно-финансовая политика, прозрачность валютного рынка, прозрачность страхования, инфраструктура рынка капитала.

F. SOKHANYCH,

Ph.D., associate professor, Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU

The mechanism of Ukraine's integration into the global capital market

The article shows the main integration forms of the banking system of Ukraine. For improving the system of currency regulation mechanism of Ukraine's integration into the global capital market is proposed. The conditions regarding the mechanism of effective functioning of the capital market infrastructure are considered. The factors of development of capital market infrastructure are determined.

Keywords: globalization, global financial system, foreign investors, monetary policy, foreign exchange market transparency, insurance transparency, capital market infrastructure.

Постановка проблеми. Глобалізація й інтеграція світової економіки є двома найважливішими факторами, які визначають розвиток світового господарства на межі XXI століття. Одним із найвищих етапів глобалізації виступає глобалізація світового фінансового простору, яка є найбільш динамічною складовою загального процесу глобалізації та відіграє всезростаючу роль у світовому розвитку.

Велике значення для країни має ретельний вибір механізму інтеграції національної економіки в світовий фінансовий простір, створення необхідних для цього умов та проведення сприятливої для залучення іноземних інвесторів зовнішньоекономічної та фінансової політики.

Характерною рисою світових економічних відносин стає інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності.

Глобалізація, зокрема її фінансова складова, і як фактор, що впливає на неї, міжнародна фінансова інтеграція на теперішній день – недостатньо вивчені явища, тому дослідження у цій сфері дуже важливі та закономірно викликають великий теоретичний і практичний інтерес. І від того, наскільки швидко та якісно Україна буде інтегрована у світовий фінансовий простір, залежить її частка у світових фінансових потоках, обсягу залучених до економіки інвестицій, а відповідно й скоріше досягнення потенційного рівня у виробничій та фінансовій сферах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем щодо формування національної фінансової політики в умовах інтеграції України до світового ринку капіталу присвячено роботи науковців С. Боринця, О. Гаврилюка, Л. Красавіної, Д. Михайлова, Ю. Макогона, М. Савлука, а також західних вчених Д. Блейка, Л. Вальраса, Дж.К. Ван Хорна, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, М. Портера, С. Фішера.

Незважаючи на здобутки сучасної наукової думки щодо перспективних можливостей і резервів міжнародної інтеграції, стан економічної практики в Україні свідчить про необхідність подальших досліджень з питань міжнародного інтегрування.

Мета статті – розробити механізм інтеграції України до світового ринку капіталу з урахуванням вимог до формування інституціональних важелів щодо регулювання цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних макроекономічних передумов здійснення валютної лібералізації є необхідність розбудови і зміцнення банківського сектору, підвищення рівня капіталізації та фінансової стійкості національних банків. Адже надані лібералізацією фінансові можливості вільного відкриття рахунків в іноземних банках, які забезпечують вищу якість обслуговування та нижчу вартість банківських послуг, можуть спричинити масовий відплив ресурсів з банківської системи, що знизить її кредитний потенціал. Разом із тим неконтрольоване розростання філій іноземних банків може призвести до перерозподілу на їхню користь ринку великих корпоративних клієнтів та встановлення цими банками контролю над найефективнішими сферами діяльності. Це знизить обсяги фінансування малого і середнього бізнесу і не відповідає економічним інтересам держави.

Банківська система України є системою відкритого типу. В Україні створено рівні умови для реєстрації та функціонування банків з вітчизняним й іноземним капіталом, зокрема

й щодо регламентації менеджменту банківських операцій та їх оподаткування, права виходу у світовий фінансовий простір [2]. Основними інтеграційними формами є:

- наявність іноземного капіталу у банківській системі України та вихід українських банків на територію інших держав шляхом створення філій, дочірніх банків та представництв;
- ведення прямих кореспондентських рахунків між українськими і закордонними банками для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та виконання власних функцій;
- членство українських банків у міжнародних банківських організаціях і міжнародних платіжних системах;
- співробітництво на рівні НБУ з центральними банками інших країн та міжнародними фінансовими організаціями.

Глибокій інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему заважає недостатній рівень суверенного рейтингу держави, що відштовхує серйозних іноземних інвесторів, та невисока конкурентоспроможність банківської системи України порівняно із банківськими системами інших країн і міждержавними утвореннями.

Обов'язковою умовою блокування негативних виявів лібералізації є недопущення значного дефіциту державного бюджету та здійснення виваженої фіскальної політики. Особливо небезпечним у період здійснення лібералізації є фінансування дефіциту бюджету за рахунок розміщення державних цінних паперів серед нерезидентів. Це стимулює додатковий приплив іноземного капіталу переважно спекулятивного характеру.

Важливим кроком на шляху лібералізації валютного регулювання є підвищення гнучкості обмінного курсу. Це не обов'язково означає введення режиму вільного плавання, але передбачає посилення ринкових засад у процесі формування обмінного курсу. Як правило, необхідні зміни у механізмі курсоутворення здійснюються у період економічного піднесення, коли національна валюта поступово зміцнюється. Вища гнучкість обмінного курсу сприятиме адаптації економічної системи до впливу зростаючих потоків іноземного капіталу, підготує економічних агентів до праці в умовах фінансової відкритості, спонукатиме їх уважніше ставитися до необхідності страхування від валютних ризиків.

У малій відкритій економіці, якою є економіка України, найефективнішою валютною політикою є поєднання лібералізації регулювання руху валютних цінностей за окремими статтями платіжного балансу із збереженням вибіркового валютного контролю за короткостроковими іноземними приватними інвестиціями.

На сьогодні головним завданням валютно-фінансової політики в Україні має стати здійснення масштабної і комплексної лібералізації внутрішнього фінансового середовища, спрямованої на посилення ринкових засад курсоутворення і підвищення прозорості валютного ринку, розробку чітких механізмів і правил втручання НБУ у його функціонування, підтримку розвитку інструментів страхування від валютних ризиків та інфраструктури строкового ринку на засадах використання запропонованого механізму інтеграції України до світового ринку капіталу. Сутність – розробка комплексу нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на усунення наявних перешкод у розвитку взаємодії економічних суб'єктів України з міжнародним ринком

капіталу та підвищення ефективності і безпеки інтеграційної складової цього процесу, а саме створення системи регламентації міжнародної інвестиційної взаємодії, створення міжнародної корпорації страхування кредитів та системи нових фінансових інструментів інвестування із залученням міжнародних фінансових інститутів та внутрішніх важелів державного регулювання фінансової виробничої сфери (див. рис.).

Що стосується послідовності проведення лібералізації, то усунення обмежень на здійснення прямих іноземних інвестицій має передувати лібералізації руху короткострокового капіталу, а пом'якшення валютного контролю за впливом та припливом капіталу доцільно здійснювати з огляду на стан платіжного балансу, рівень золотовалютних резервів, обсяги зовнішньої заборгованості країни та ситуацію на світових фінансових ринках.

Зважаючи на відсутність в українській економіці лібералізованого внутрішнього фінансового середовища, прискорена лібералізація валютного регулювання руху капіталу може спровокувати нестійкість валютного ринку, зумовити подальше посилення доларизації економіки України, підвищити її вразливість до зовнішніх шоків, тоді як очікуваний позитивний вплив іноземних капіталів на стимулювання економічного розвитку певною мірою блокуватиметься неможливістю їх оптимального розподілу до найбільш ефективних галузей економіки.

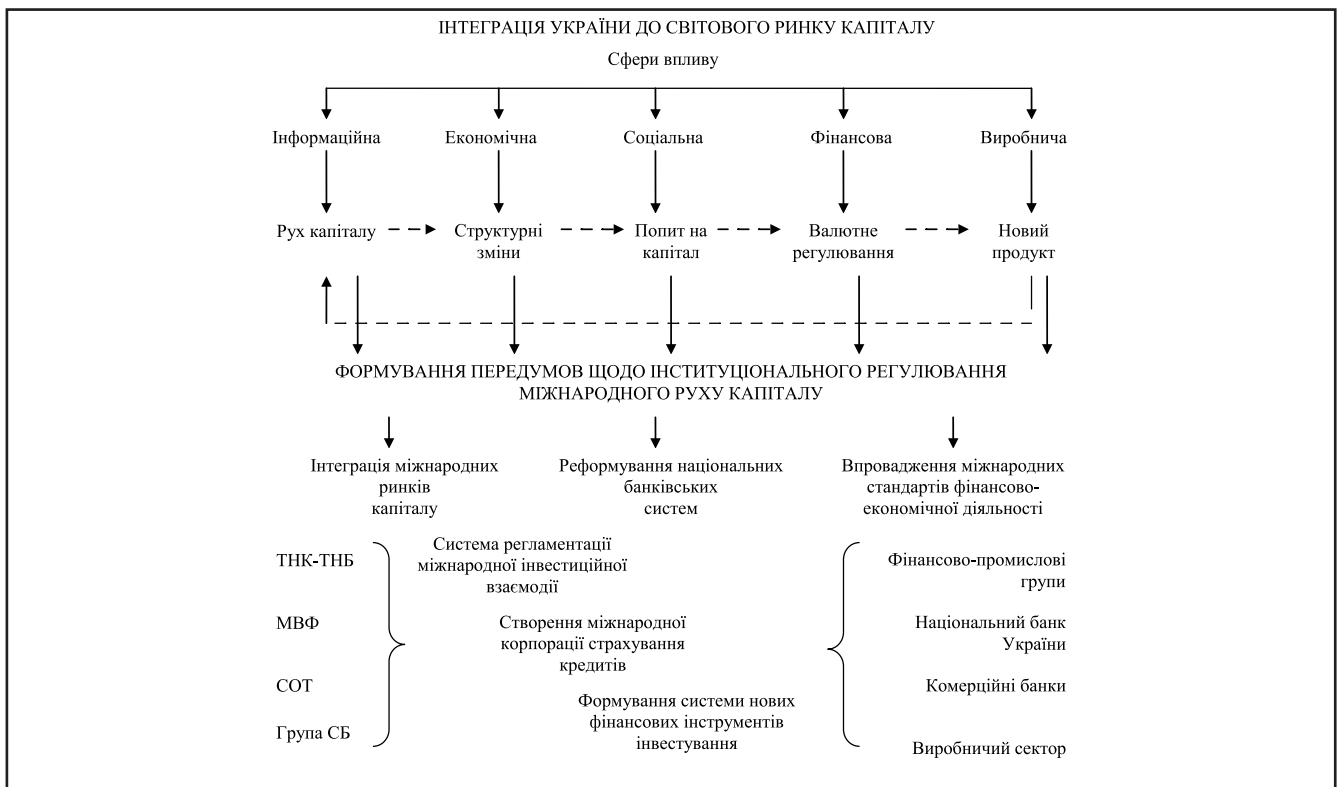
Недостатній для інтенсифікації розвитку України на інноваційно-інвестиційній основі обсяг фінансових ресурсів робить активізацію залучення іноземних інвестицій та розширення доступу вітчизняних установ та організацій до ресурсів світових ринків капіталу особливо важливою. Тому лібералізація є безальтернативним шляхом розвитку валютно-фінансових відносин в Україні.

У процесі внутрішньої лібералізації знімаються бар'єри, що заважають міжгалузевому переливу капіталів, створюються ефективні механізми акумулювання заощаджень та їх перетворення на інвестиції, удосконалюються інструменти валютного і грошово-кредитного регулювання, стимулюється розвиток фінансових ринків. Зовнішня лібералізація усуває обмеження на проведення валютних операцій з капіталом, що полегшує доступ суб'єктів господарювання до ресурсів світових фінансових ринків, створює сприятливі умови для здійснення іноземних інвестицій та діяльності транснаціональних корпорацій [1].

Актуальним і доцільним є формування концепції розвитку фінансового контролю, яка б відповідала сучасним вимогам та сприяла стабільному зростанню економіки України та її регіонів. Така концепція повинна базуватися на принципах децентралізації системи фінансового контролю. Необхідно чітко визначити роль і місце держави й органів місцевого самоврядування у цій сфері, зокрема одночасно розмежувати компетенції між усіма рівнями влади, визначивши функціональні повноваження органів державної влади і місцевого самоврядування, в тому числі обласних та районних рад, які б виключали дублювання цих функцій.

На фінансовому ринку України на регіональному рівні функціонують наступні елементи інфраструктури ринку капіталу: банки, фондові і валютні біржі; небанківські фінансово-кредитні установи, аналітики фондового ринку, рейтингові агентства, аудиторські компанії, консультанти. Поряд із ними забезпечують функціонування фінансового ринку інформаційні агентства і навчальні заклади.

Механізм ефективного функціонування інфраструктури ринку капіталу включає наступні умови:



Механізм інтеграції України до світового ринку капіталу

Складено автором.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- рівноправність і свобода учасників ринку;
- можливість вибору (достатня кількість банків, фондових бірж, інших елементів інфраструктури);
- конкуренція (за обсяги здійснюваних операцій; за залучення нових клієнтів з наданням їм посередницьких послуг; у сфері діяльності брокерів та дилерів, у ролі яких можуть виступати банки, інвестиційні фонди і компанії за надання банківських послуг);
- доступність інформації про функціонування інфраструктурних елементів;
- налагодження зовнішньоекономічних зв'язків.

З огляду на фактори впливу на розвиток фінансового ринку (макроекономічні, соціально-економічні, політичні, нормативно-регулюючі, інформаційні, історичні, психологічні) слід відзначити, що всі вони мають вплив на стан і ефективність розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку, але ступінь їх впливу є різним. Крім того, слід врахувати те, що у різних регіонах мають більший або менший розвиток різні види фінансових ринків і відповідно неоднаково відбувається розвиток інфраструктурних елементів. Так, практично у всіх регіонах України потужнішим є розвиток кредитного ринку, що відображається у розгалуженій мережі банківських установ, у той же час поширення інвестиційних структур є суттєво меншим.

Якщо говорити про фактори розвитку інфраструктури ринку капіталу, за якими регіони України найбільше відрізняються, то до них слід віднести:

- соціально-економічні умови розвитку, які можна охарактеризувати:
 - господарським потенціалом регіону;
 - рівнем валової доданої вартості регіону, часткою ВВП на душу населення;
 - рівнем бартеризації економіки та неплатежів;
 - розвитком приватного сектору;
 - рівнем грошових доходів населення;
 - психологічні фактори: менталітет населення, рівень довіри до кредитних і фінансових інститутів;
 - історичні фактори: традиції розвитку фінансово-кредитних установ;
- інформаційний фактор визначається:
 - наявністю у регіонах інформаційних і консультативних агентств, навчальних закладів, які здійснюють підготовку і перепідготовку спеціалістів і можуть надати кваліфіковану допомогу з актуальних питань функціонування ринку капіталу;
 - нерівномірність у територіальному розміщенні елементів інфраструктури ринку капіталу і рівні їх розвитку в регіонах, яка викликана розміщенням і рівнем продуктивних сил, що, у свою чергу, неминуче призводить до виникнення пріоритетів розвитку різних сегментів фінансового ринку в регіонах;
 - структуроутворюючим фактором розвитку інфраструктури ринку капіталу в регіоні є банки;
 - диференційований підхід при встановленні ціни залежно від регіону, де надається та чи інша послуга. Як правило, в економічно розвинених країнах ціна кредитних послуг вища, ніж у депресивних регіонах, що зумовлено вищим попитом на кредитні ресурси і, відповідно, вищим показниками

ефективності використання цих коштів, і навпаки – ціна залучення коштів і обсяг депозитів вищими є в менш розвинених регіонах країни;

– більш потужні в сенсі розвитку інфраструктури ринку капіталу регіони спричиняють відплив фінансових ресурсів із менш потужних регіонів.

Однозначно можна стверджувати, що успіху на фінансовому ринку досягнуть ті елементи інфраструктури, які при одночасному зменшенні витрат і цін працюватимуть за рахунок впровадження нових технологій, ефективних методів і форм організації праці.

Висновки

Глибокій інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему заважає недостатній рівень суверенного рейтингу держави, що відштовхує серйозних іноземних інвесторів, та невисока конкурентоспроможність банківської системи України порівняно із банківськими системами інших країн і міждержавними утвореннями.

Головним завданням валютно-фінансової політики в Україні має стати здійснення масштабної і комплексної лібералізації внутрішнього фінансового середовища, спрямованої на посилення ринкових засад курсоутворення і підвищення прозорості валютного ринку, розробку чітких механізмів і правил втручання НБУ у його функціонування, підтримку розвитку інструментів страхування від валютних ризиків та інфраструктури строкового ринку на засадах використання запропонованого механізму інтеграції України до світового ринку капіталу.

Більш досконалим у всіх регіонах є розвиток банків, що зумовлено вищим рівнем розвитку ринку банківських послуг у порівнянні з фондовим ринком. Тому на регіональному рівні структуроутворюючим фактором розвитку інфраструктури фінансового ринку виступають саме комерційні банки, хоча їхня діяльність не є досконалою, проте вони досить динамічно, швидко і достатньо ефективно реагують на зміни фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України. Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. – К., 2001. – 395 с.
2. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А.С. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, В.П. Семиноженка. – К., 2004. – 262 с.
3. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене. Пер. с англ. (Акира Арийоши, Карл Хабермайер, Бернард Лоренс, Иней Этнер-Роб, Джордж-Иван Каналес-Кириленко, Андрей Кириленко). – М.: Весь мир, 2001. – 133 с.
4. Ливенцев Н.Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран): учебник / Н.Н. Ливенцев, Г.М. Костюнина. – М.: Экономист, 2004. – 368 с.
5. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К.: Видавничий центр «Друк», 2002. – 302 с.
6. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет та ін.; За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.

О.В. ЛИСЕНОК,
д.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедрою фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Методичні засади оцінки соціально-економічної ефективності банківських установ

Розкрито основні засади сучасної методики розрахунку показників, що характеризують соціально-економічну ефективність банків, визначено її недоліки та переваги. Досліджено, проаналізовано та зроблено розрахунки і висновки щодо соціально-економічної ефективності банківської системи України.

Ключові слова: банк, соціально-економічна ефективність, кредити, депозити, функції банківської системи.

А.В. ЛЫСЕНКО,
д.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой финансов и финансово-экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Методические основы оценки социально-экономической эффективности банковских учреждений

Раскрыты основные принципы современной методики расчета показателей, характеризующие социально-экономическую эффективность банков, определены ее недостатки и преимущества. Исследованы, проанализированы и сделаны расчеты и выводы по социально-экономической эффективности банковской системы Украины.

Ключевые слова: банк, социально-экономическая эффективность, кредиты, депозиты, функции банковской системы.

О. LYSENOK,
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

Methodical bases of an estimation of social and economic the effectiveness of banking institutions

The basic principles of modern methods of calculating indicators of the socio-economic efficiency of banks, to its advantages and disadvantages. Studied, analyzed and made calculations and conclusions about the socio-economic efficiency of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank, socio-economic efficiency, loans, deposits, functions of the banking system.

Постановка проблеми. В останньому десятилітті проблеми оцінки соціально-економічної ефективності банківських інститутів стали досить актуальними і часто досліджуються у світовій та вітчизняній економічній літературі, проте вирішення цієї проблеми залишається й досі не повністю вирішеним завданням у теоретичному та практичному аспектах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над проблематикою банківської системи та її роллю у соціально-економічному розвитку країни працювало чимало вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема З.В. Герасимчук, Н.І. Корецька, Н.С. Різник, С.М. Ільєсов, О.Д. Вовчак, О.О. Примостка, С.Б. Єгоричева, І.П. Сенищ та ін. Проте у вітчизняній банківській практиці остаточно ще не сформовано єдиних підходів щодо швидкого та ефективного оцінювання соціально-економічної ефективності банківської діяльності.

Мета статті. Дослідити необхідність аналізу показників соціально-економічної ефективності банку та розглянути основні методики розрахунку цих коефіцієнтів.

Виклад основного матеріалу. На відміну від економічної ефективності соціальну ефективність значно важче оцінити через відсутність науково обґрунтованої та загально визначеної методики оцінки її рівня, а також складність дослідження самих соціальних процесів.

У зв'язку з чим відзначимо, що результати ефективності соціально-економічної діяльності банку проявляються у:

- зростанні його конкурентоспроможності;
- формуванні позитивного іміджу банку в суспільстві;

- підвищенні довіри до банківської установи від існуючих і потенційних клієнтів та власних працівників;

- залученні додаткових інвестицій;
- покращенні взаємовідносин з громадськістю та державною владою;

- підвищенні рівня корпоративної культури тощо.

Таким чином, соціально-економічна ефективність є складною узагальнюючою характеристикою про діяльність банку і не може бути оцінена одним чи декількома автономними показниками.

З урахуванням об'єкта нашого дослідження та спираючись на основні принципи системності зазначимо, що соціально-економічна ефективність проявляється на різних рівнях банківської діяльності, серед яких основними є банківська система в цілому та окрема банківська установа. Відповідно до цього оцінка соціально-економічної ефективності банківської діяльності вимагає вдосконалення методики розрахунку певних показників та коефіцієнтів на цих організаційно-функціональних рівнях. Така методика оцінювання соціально-економічної ефективності банківської діяльності має базуватися на певному аналітичному інструментарії, що дозволить адекватно визначати ефективність цієї діяльності та дасть можливість порівнювати цю ефективність. Тому для кожного з рівнів необхідно розробити та визначити окрему методику оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності, а потім сформувати цілий комплекс відповідних показників та методів її дослідження.

З приводу цього підкреслимо, що для забезпечення вирішення основних соціально-економічних завдань банківська

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

система виконує три основні функції: розрахункову, депозитну (ощадну) та кредитну.

В основі першої функції лежить посередництво банків при здійсненні клієнтами платежів та розрахунків. Будучи фінансовими посередниками, банківські установи здійснюють такі основні операції, як прийняття грошей від клієнтів на поточні рахунки для забезпечення їх платежів та тимчасового зберігання таких коштів, перерахування грошових коштів за дорученнями клієнтів на інші банківські рахунки у зв'язку із здійсненням ними безготівкових платежів тощо. Тобто соціально-економічна ефективність виконання розрахункової функції визначається ступенем задоволення вимог клієнтів за поточними платежами.

Депозитна функція полягає у залученні та позиченні тимчасово вільних фінансових ресурсів від усіх суб'єктів ринкової економіки з метою накопичення таких ресурсів та перетворення їх у позиковий капітал. Ефективність виконання даної функції визначається соціально-економічною спрямованістю депозитної політики банку.

Кредитна функція базується на тому, що завжди існує потреба у позиковому капіталі, її виконання забезпечується банками за допомогою ефективного механізму створення кредитних засобів обігу, а соціально-економічна ефективність цієї функції визначається ступенем задоволення потреб суб'єктів підприємництва у кредитах.

Таким чином, окреслені вище функції виражають специфіку соціально-економічної діяльності банківських установ, ефективність якої характеризується рівнем виконання цих функцій і яка визначається за результатами аналізу непрямих макроекономічних показників. До останніх можуть належати: обсяги кредитування економіки країни; сума власного капіталу, залучених та позичених коштів банківських установ; співвідношення робочих активів банків та ВВП тощо. Тому для оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності на макроекономічному рівні пропонується застосовувати відносні показники (табл. 1), динамічний аналіз яких дасть можливість оцінити певний ступінь досягнення соціально-економічної ефективності банківською системою.

Звертаючись до розгляду другого організаційно-функціонального рівня прояву соціально-економічної ефективності банківської діяльності, нагадаємо, що він представлений окремою банківською установою, соціально-економічна ефективність якої визначається ступенем задоволення потреб суспільства у фінансових послугах та банківських операціях.

Фінансово-економічна діяльність банків за своєю суттю є досить ризикованою, оскільки жодна банківська установа не зможе повністю уникнути впливу таких основних ризиків, як кредитний, валютний, процентний, ринковий та ризик ліквідності. У зв'язку з цим зауважимо, що занадто ризикове ведення банківського бізнесу негативно позначається на соціально-економічній ефективності банківської установи,

оскільки імідж банку погіршується, знижується довіра населення до банку, а отже він не зможе повною мірою виконувати своє соціальне призначення. Основний висновок з вищевикладеного полягає в тому, що у процесі оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності необхідно враховувати не тільки її фінансові результати, а й аналізувати ризики, що впливають на фінансово-економічну діяльність банку, а також оцінювати ступінь задоволення ним суспільних потреб.

Отже, узагальнення результатів проведеного вище дослідження показує, що соціально-економічна ефективність банківської діяльності проявляється на двох основних рівнях, які не можуть бути повністю самостійними, адже кожен з них суттєво впливає на процес та результати соціально-економічної діяльності один одного.

Слід також звернути увагу й на те, що на оцінку соціально-економічної ефективності банківської діяльності впливають окремі особистісні інтереси певних зацікавлених осіб. У зв'язку з цим зауважимо, що неможливо оцінити єдину соціально-економічну ефективність, наприклад для акціонерів та для клієнтів банку, оскільки кожна група зацікавлених осіб орієнтується на різні соціально-економічні показники діяльності банку.

Таким чином, широкий діапазон інтересів зацікавлених в ефективній соціально-економічній діяльності банківської установи осіб формує значну кількість підходів до її оцінки, в яких найчастіше використовується метод коефіцієнтів, що ґрунтується на виборі та обчисленні певної кількості абсолютних і відносних показників. Проте навіть використання розроблених універсальних методик не може повністю влаштувати всі зацікавлені сторони, які іноді мають не зовсім спільні або навіть протилежні інтереси.

Отже, вибір методів оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності залежить від осіб, які її здійснюють, і тому така оцінка може бути різноспрямованою залежно від суб'єктів здійснюваного аналізу. Проте, зважаючи на різні цілі, всі суб'єкти аналізу мають спільний інтерес, оскільки вони зацікавлені першою чергою в ефективній фінансово-економічній діяльності банківської установи. У зв'язку з цим зауважимо, що для оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності можуть використовуватись схожі методичні та методологічні підходи, що й для оцінки фінансово-економічної діяльності банку.

Таким чином, оцінка соціально-економічної ефективності банківської діяльності є одним із найважливіших завдань аналізу, вирішення якого в основному ґрунтується на застосуванні методу коефіцієнтів, сутність якого полягає у побудові системи взаємозв'язаних показників, які всебічно та комплексно характеризують стан і динаміку об'єкта дослідження.

Слід також зазначити, що для оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності доцільно проводити такі послідовні етапи:

Таблиця 1. Основні показники, що характеризують соціально-економічну ефективність банківської системи

Функція банківської системи	Показник
Розрахункова	1) оборотність платежів; 2) обсяг коштів на поточних рахунках;
Депозитна (ощадна)	1) обсяг та структура депозитів фізичних осіб;
Кредитна	1) частка виданих кредитів у активах;

- 1) обрати основні коефіцієнти для здійснення оцінки соціально-економічної ефективності банківської установи;
- 2) обчислення кожного показника у звітному і базовому періодах, що увійшов до створеної системи коефіцієнтів;
- 3) аналіз змін коефіцієнтів у досліджуваних періодах;
- 4) загальна оцінка соціально-економічної ефективності діяльності банківської установи за сукупністю розрахованих коефіцієнтів.

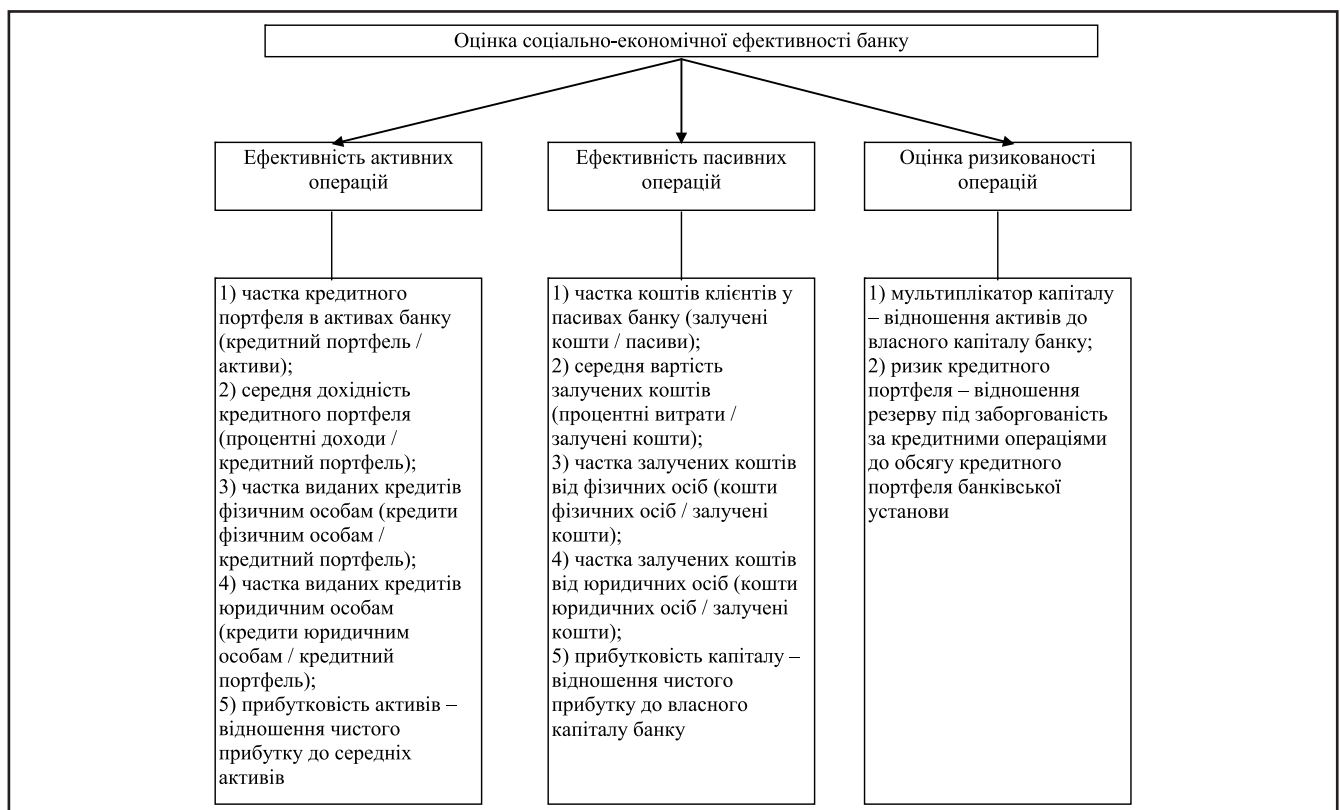
Фінансово-економічна діяльність банківських установ реалізується через комплекс різноманітних операцій, здійснення яких, в кінцевому підсумку, приводить до отримання певного фінансового результату. Від того, наскільки ефективно здійснюються ці банківські операції, залежить і оцінка загальної соціально-економічної ефективності банківської діяльності, схема та послідовність проведення якої наведена на рисунку.

Слід також зауважити, що згідно з теорією ефективності економічної діяльності до основних організаційних засад, реалізація яких забезпечує соціально-економічну ефективність банківських установ, можна віднести засади, які пов'язані з максимізацією масштабів надання банківських послуг та мінімізацією витрат на їх виконання. І у зв'язку з тим, що фінансово-економічна діяльність сучасних банків є досить різноманітною та містить різні форми і види кредитів та депозитів, пропонувані юридичним чи фізичним особам, здатність самостійно здійснювати оцінку соціально-економічної ефективності банківської діяльності, використовуючи загальновідомі коефіцієнти та показники, є незаперечною необхідністю.

Для оцінки соціально-економічної ефективності банківської системи, з погляду залучення та використання фінансових ресурсів, розрахуємо у динаміці основні показники, що наведені у табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, протягом 2005–2014 років частка коштів клієнтів у пасивах банків в середньому становила 50%, причому найвище її значення спостерігається у 2006 році – 62,54%, а найнижче у 2010 році – 36,94%. Негативною тенденцією для банків є зростання протягом 2005–2010 років середньої вартості залучених коштів з 9,53 до 20,10%, тобто на 10,57 п.п., проте починаючи з 2011 року вартість залучених вітчизняними банками коштів поступово починає знижуватися і у 2014 році становила 12,10%. Питома вага залучених коштів від фізичних осіб у депозитному портфелі банківських установ протягом аналізованого періоду поступово зростала за рахунок зниження питомої ваги залучених коштів від юридичних осіб, частки яких у 2014 році становили 64,86 і 35,14% відповідно. Таким чином, соціально-економічна ефективність вітчизняних банків у частині пасивних операцій спрямована в основному на роботу з населенням та наданням йому максимально можливої кількості банківських послуг.

Що стосується активних операцій, то питома вага кредитного портфеля в активах банків зростала протягом 2005–2008 років, але останніми роками спостерігається зниження частки кредитного портфеля в активах, яка у 2014 році становила 71,31%, що пов'язано з обережною соціально-економічною діяльністю банківських установ у сфері надання кредитних послуг. Особливо слід зазначити зниження питомої ваги наданих кредитів фізичним особам на 15,53 п.п. порівняно з 2008 роком, яка становила у 2014 році 18,41%. Відповідно зросла частка виданих кредитів юридичним особам: у 2014 році становила 76,67%. Таким чином, соціально-економічна ефективність вітчизняних банків в частині активних операцій спрямована першою чергою на задоволення попиту на кредити з боку суб'єктів, які здійснюють підприємницьку діяльність.



Основні аналітичні показники для аналізу та оцінки соціально-економічної ефективності банківської установи

Таблиця 2. Основні показники соціально-економічної ефективності банківської системи України*

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Частка коштів клієнтів у пасивах банків, %	60,54	62,54	53,79	45,96	38,57	36,94	44,03	46,71	50,26	52,32
Середня вартість залучених коштів, %	9,53	8,15	9,06	10,39	14,23	20,10	14,81	12,08	12,04	12,10
Частка залучених коштів від фізичних осіб, %	50,66	54,23	57,97	59,35	59,70	64,58	65,27	62,18	64,25	64,86
Частка залучених коштів від юридичних осіб, %	49,34	45,77	42,03	40,65	40,30	35,42	34,73	37,82	35,75	35,14
Частка кредитного портфеля в активах банків, %	72,35	73,12	79,28	80,98	85,55	84,90	80,14	78,28	72,33	71,31
Середня дохідність кредитного портфеля, %	13,95	12,17	11,22	10,47	11,15	15,93	15,01	13,73	14,42	14,26
Частка виданих кредитів фізичним особам, %	15,02	21,20	28,83	31,65	33,94	29,78	24,71	21,16	19,84	18,41
Частка виданих кредитів юридичним особам, %	74,98	69,71	62,21	56,90	59,65	63,56	67,32	70,39	74,72	76,67

* Складено та розраховано на основі даних [1; 2].

Висновки

Результати проведеного дослідження свідчать про достатній рівень соціально-економічної ефективності банківської системи, яку слід досліджувати за окремими напрямками фінансово-економічної діяльності кожної банківської установи.

Отже, з огляду на все сказане вище, можемо зробити висновок, що соціально-економічну ефективність банківської діяльності неможливо повністю оцінити через певну кількість показників, оскільки в процесі дослідження та аналізу використовуються різноманітні коефіцієнти залежно від інтересів зацікавлених осіб. Тому одне з найважливіших завдань, що постає перед банківською установою, полягає у формуванні універсальної методології [3] та методики [4] оцінки її соціально-економічної ефективності.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
2. Дані фінансової звітності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
3. Лисенок О.В. Методологія оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності / О.В. Лисенок // Наука і сучасність: виклики глобалізації: міжнар. конф., 25 травня 2013 р.: тези доп. – К.: Центр наукових публікацій, 2013. – Ч. 1. – С. 86–89.
4. Лисенок О.В. Динамічна модель оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності / О.В. Лисенок // Соціальні, економічні та фінансові проблеми в умовах глобалізації / Міжнар. наук.-практ. конф., 7 березня 2014 р., м. Сімферополь: тези доп. – Сімферополь: НО Economics, 2014. – С. 114–117.

УДК 330.352.2

О.В. ГУК,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Взаємозв'язок показників і факторів конкурентоспроможності національної економіки

У процесі глобалізації світових економічних процесів підвищується роль окремих національних економік, формуються порівняльні переваги розвитку тієї чи іншої країни, забезпечується їх конкурентоспроможність. Саме тому варто наголосити на важливості підвищення конкурентоспроможності кожної окремої країни виходячи з внутрішнього її потенціалу. Вважаємо, що вказаний економічний потенціал дійсно нерозривно пов'язаний зі сталим розвитком економіки. Сталий розвиток вже є основою формування політик країн ЄС та багатьох інших країн світу, в тому числі пострадянських, таких як Республіка Білорусь, Киргизстан, Узбекистан, Казахстан та інших, де прийняті національні стратегії сталого розвитку, впроваджуються механізми зеленої економіки. Україна таким чином опиняється осторонь загальновізаного світовою спільнотою курсу розвитку.

Дослідження економічних явищ і процесів, особливо тих, які носять динамічний характер, сьогодні неможливі без використання певних економічних показників, методів і моделей. У зв'язку з цим постає необхідність пошуку ключових факторів сталого розвитку, які б могли бути покладені в основу такого моделювання та могли вказувати на конкретний результат підвищення конкурентоспроможності країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фактори комплексного розвитку, базові стандарти, фінансова система, іноземні інвестиції, державний борг, інфляція, конкурентоспроможність системи охорони здоров'я, конкурентоспроможність системи освіти, науки, оцінка конкурентоспроможності.

О.В. ГУК,
аспірант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Взаимосвязь показателей и факторов конкурентоспособности национальной экономики

В процессе глобализации мировых экономических процессов повышается роль отдельных национальных экономик, формируются сравнительные преимущества развития той или иной страны, обеспечивается их конкурентоспособность. Именно поэтому стоит отметить важность повышения конкурентоспособности каждой отдельной страны исходя из внутреннего ее потенциала. Считаем, что указанный экономический потенциал действительно неразрывно связан с устойчивым развитием экономики. Устойчивое развитие уже является основой формирования политик стран ЕС и многих других стран мира, в том числе постсоветских, таких как Республика Беларусь, Киргизия, Узбекистан, Казахстан и

других, где приняты национальные стратегии устойчивого развития, внедряются механизмы зеленой экономики. Украина, таким образом, оказывается в стороне от общепризнанного мировым сообществом курса развития. Исследование экономических явлений и процессов, особенно тех, которые носят динамичный характер, сегодня невозможны без использования определенных экономических показателей, методов и моделей. В связи с этим возникает необходимость поиска ключевых факторов устойчивого развития, которые могли бы быть положены в основу такого моделирования и могли указывать на конкретный результат повышения конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы комплексного развития, базовые стандарты, финансовая система, иностранные инвестиции, государственный долг, инфляция, конкурентоспособность системы здравоохранения, конкурентоспособность системы образования, науки, оценка конкурентоспособности.

O. GUK,

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

Intercommunication of indexes and factors of competitiveness of national economy

The role of separate national economies rises in the process of globalization of world economic processes, comparative advantages of development of that or other country are formed, their competitiveness is provided. For this reason it cost stomark importance of increase of competitiveness of every separate country, coming from her internal potential. Consider that economic potential is indicated really in dissolublyrelated to steady development of economy. Steady development already is forming basis politician of countries of ES and many other countries of the world, including post-soviet, such as Republic of Belarus, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Kazakhstan an do ther, where national strate gies of steady development are accepted, the mechanisms of green economy are in culcated. Ukraine, thus, appears a side universally recognized by world community of course of development.

Research of the economic phenomena and processes, especially those that carry dynamic character, today impossible with out the use of certain economic in dicators, methods and models. The necessity of search of key factors of steady development, that would be fixed in basis of such design and could specify on the certainre sult of in crease of competitive ness of country, appears in this connection.

Keywords: competitive ness, factors of complex development, base standards, financial system, foreign investments, national debt, inflation, competitiveness of the system of health protection, competitiveness of the system of education, science, estimation of competitiveness.

Постановка проблеми. Вирішити питання оптимального поєднання підвищення рівня конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку представляється можливим, в тому числі на основі побудови економіко-математичних моделей.

Існує значна кількість методів обчислення конкурентоспроможності національної економіки, проте є найбільш ефективні; виходячи із поєднання методик обчислення, а також з урахуванням факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність держави в контексті сталого розвитку.

Тому метою даної статті є визначення і формування порівняльних переваг розвитку країни, а також визначення факторів оцінки, які впливають на конкурентоспроможність економіки, що дасть підстави будувати економічну модель з метою глибокого аналізу проблеми конкурентоспроможності України в контексті сталого розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Поняття «конкурентоспроможність» є центральним в оцінці позицій країн у світовому господарстві. Диференціація різних країн та регіонів залежно від рівня їхнього соціально-економічного розвитку, ступеня участі у міжнародному поділі праці, забезпеченості головними факторами виробництва, територіально-географічних та інших особливостей відіграє також неабияку роль. Міжнародна конкурентоспроможність – явище складне і багатогранне, особливо в сучасному ринковому середовищі, де конкурентоспроможність визначає місце, роль та майбутнє країни. Економічний успіх держави, її конкурентоспроможність визначаються наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв. Та разом із тим міжнародна конкурентоспроможність країни є не простою сумою

конкурентоспроможностей товарів, галузей, регіонів, а їх якісним поєднанням у комплексі з іншими факторами.

1. Конкурентоспроможність національної економіки розглядається як здатність окремих підприємств країни перемагати в конкурентній боротьбі на внутрішньому та на зовнішньому ринках. Деякі економісти трактують конкурентоспроможність національної економіки як здатність її підприємств, організацій та галузей випереджувати суперника в завоюванні і зміцненні позицій на зовнішніх ринках, що обумовлено економічними, соціальними, політичними та іншими чинниками в середині країні [1, с. 36].

Ю.В. Полунеев стверджує, що конкурентоспроможність певної країни можна розглядати як «суму» конкурентоспроможностей національних підприємств-експортерів на світовому ринку. У вузькому розумінні, коли беруться до уваги вартісні показники зовнішньоекономічної діяльності, країни дійсно конкурують на світовому ринку. Звідси випливає, що національна конкурентоспроможність безпосередньо визначається наявністю у країни конкурентоспроможних галузей і підприємств. Це передусім означає необхідність проведення ефективної конкурентної політики, яка повинна працювати «на два фронти»: на зовнішній ринок – шляхом сприяння вітчизняним підприємцям у їх високотехнологічному експорті, і на ринок внутрішній – через підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції по відношенню до імпоротної [2, с. 54].

На думку Б.Є. Кваснюка, конкурентоспроможність країни є не чим іншим, як сукупністю притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, які виготовлені за умов застосування

новітніх технологій, вільного і справедливого ринку, зростання доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна – якість [3, с. 53]. Дія цієї сукупності чинників повинна мати своїм наслідком позитивну динаміку випуску продукції, зайнятості та факторних доходів, а також зміцнення позиції національної економіки на світовому ринку [4, с. 13–14].

На думку деяких авторів, конкурентоспроможність національної економіки базується на таких властивостях, як: ефективне державне регулювання, здатність уряду країни підтримувати макроекономічну стабільність, створювати сприятливий інвестиційний клімат, конкурентне середовище та ін. З цієї точки зору конкурентоспроможність національної економіки – це і конкурентоспроможність системи державного та суспільного устрою країни, і здатність держави до продуманих, доцільних та цілеспрямованих дій стратегічного характеру, її спроможність забезпечити сталий, динамічний розвиток національної економіки, а відповідно й такий рівень матеріального добробуту своїх громадян, що не поступається світовим стандартам [5, с. 97–100].

Поширеною є концепція конкурентоспроможності національної економіки, що ґрунтується на дослідженні шляхів підвищення продуктивності. В даному підході продуктивність вважається головним чинником, що впливає на добробут країни. Одним із найголовніших показників цього добробуту є розмір ВВП на душу населення. У дослідженнях Світового економічного форуму конкурентоспроможність визначається як сукупність інститутів, політик та чинників, які визначають рівень продуктивності країни. Рівень продуктивності, своєю чергою, обумовлює рівень доходу громадян. Рівень продуктивності також визначає коефіцієнти окупності інвестицій. Таким чином, поняття конкурентоспроможності містить статичні і динамічні компоненти: хоча продуктивність країни ясно визначає її здатність підтримувати високий рівень прибутку, це також один з центральних факторів окупності інвестицій, який визначає потенціал зростання економіки [6].

Я.Б. Базилюк розглядає конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин у державі стосовно формування і реалізації економічної політики, для забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та зростаючого попиту населення на основі досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [7, с. 6]. Таким чином, на думку Я.Б. Базилюк, конкурентоспроможність національної економіки виявляється саме в ефективності національного виробництва, хоча її об'єктом виступає правове, економічне та соціальне поле, в якому змагаються фірми. На наш погляд, конкурентоспроможність національної економіки, дійсно, в більшій мірі визначається продуктивністю, здатністю підприємств країни постійно розвиватися та впроваджувати інновації.

2. Оскільки Україна намагається бути активним учасником міжнародних економічних відносин та прагне побудувати конкурентоспроможну модель економіки, аналіз позицій нашої держави у міжнародних рейтингах є надзвичайно важливим завданням для досягнення поставленої мети.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) кожного року публікує Звіт про глобальну конкурентоспроможність, в яко-

му проходить оцінювання країн за такими параметрами, як якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, конкурентоспроможність компанії та інноваційний потенціал.

Індекс глобальної конкурентоспроможності формується на основі 12 складових конкурентоспроможності, які детально характеризують даний показник країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Кожна складова оцінюється від 1 до 7, де 7 – найкращий показник.

Рейтинг 2014–2015 року був сформований за результатами опитування 14 тисяч керівників компаній у 144 державах.

За підсумками 2014–2015 року Україна посіла 76-е місце. У минулорічному індексі зі 148 позицій Україна займала 84-у сходинку. Тоді країна опустилася на 11 позицій у рейтингу з огляду на бюрократизм і відсутність прозорості інституційної структури країни. У 2010–2011 році вона посідала 89-е місце, а у 2008–2009 році – 72-е, тобто спостерігається від'ємна тенденція, хоча є незначні покращення, які більшою мірою були пов'язані з переходом уряду до євроінтеграційної політики. Конфлікт у східній частині країни і в Криму не вплинув на результати рейтингу глобальної конкурентоспроможності держав, оскільки він був складений ще до загострення ситуації, і швидше за все наслідки будуть відчутні в майбутньому.

Раніше МВФ, керуючись припущенням, що військові дії на сході України триватимуть до кінця 2014 року і будуть мати місце в 2015 році, погіршив прогноз падіння економіки України до 7,25% за підсумками 2014 року із 6,5%, прогнозованих раніше.

Також Україна в 2015 році зайняла 60-е, передостаннє, місце в рейтингу конкурентоспроможності країн швейцарського Інституту менеджменту і розвитку (IMD), опустившись на 11 позицій у порівнянні з минулим роком [9].

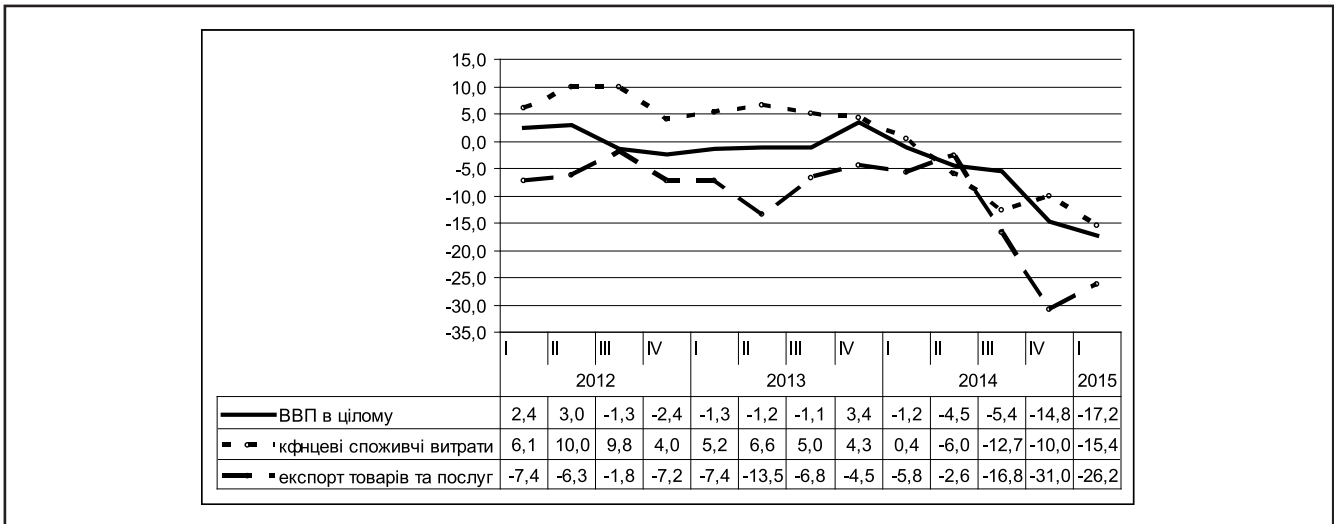
Причиною падіння позицій України в рейтингу IMD називає збройний конфлікт на Донбасі, внаслідок чого спостерігається висока волатильність ринку. Перше місце в рейтингу, як і раніше, займає США, на другому – Гонконг, на третьому – Сінгапур, на четвертому – Швейцарія. У першу десятку також увійшли Канада, Люксембург, Норвегія, Данія, Швеція та Німеччина. На останньому місці – Венесуела.

Динаміка сумарних оцінок України багато в чому збігається за складовою «макроекономічні показники». Розглянемо динаміку показників, які характеризують конкурентоспроможність країни. Найбільш значним показником, що показує конкурентоспроможність країни, є реальний ВВП.

Прискорення падіння реального ВВП починаючи з другої половини 2012 року, яке за підсумками першого кварталу 2015 року досягло вже –17,2% у річному вимірі, відображає системний та структурний характер кризи, в якій перебуває національна економіка (див. рис.).

Найвищі темпи падіння реального ВВП у першому кварталі 2015 року фіксуються у будівництві (–35,3%), у добувній промисловості (–29,4%), у переробній промисловості (–25,6%), в оптовій та роздрібній торгівлі (–24,8%).

Небезпечну тенденцію становить проблема триваючого з другого кварталу 2014 року зниження споживання. Так, ре-



Динаміка реального ВВП України у 2012–2015 роках, % до попереднього періоду

Джерело: Державна служба статистики України.

альні обсяги кінцевих споживчих витрат у першому кварталі 2015 року знизилися на 15,4% відносно аналогічного періоду 2014 року. У 2012–2013 роках навіть при падінні ВВП утримувалося незначне зростання кінцевих споживчих витрат.

Традиційним чинником негативної динаміки зниження ВВП залишається експорт.

Скорочення реальних обсягів експорту товарів і послуг триває ще з третього кварталу 2011 року, водночас у першому кварталі 2015 року воно прискорилось і становило 26,2%.

Протягом 2011–2013 років спостерігається тенденція зниження показників інфляції, особливо у 2012 році індекс споживчих цін знизився на 0,2% порівняно з попереднім роком (уперше з 2002 року). Основним чинником низхідної динаміки індексу споживчих цін у 2012 році стало здешевлення продовольчих товарів на 2,9% завдяки високому рівню пропозиції на внутрішньому продовольчому ринку, забезпеченому за рахунок високого врожаю плодоовочевої продукції в 2011–2012 роках та розвитку інфраструктури зберігання і реалізації продовольчих товарів. Це спричинило здешевлення сирих продуктів на 4,6%. Істотний вплив на зниження темпів інфляції мало також стримування тарифів на послуги, що регулювались адміністративно [10].

У 2014 році внаслідок розгортання воєнних подій на сході України та пов'язаних із цим дестабілізаційних тенденцій в економіці рівень інфляції становив 24,9%, що свідчить про початок нового інфляційного етапу. Основними його причинами, на рівні із воєнною експансією, вважаємо зміну тарифів на газ, електроенергію, гарячу і холодну воду; ослаблення гривні, що призводить до подорожчання імпортованих товарів, а також товарів, у вартості яких значну роль відіграє імпортована сировина; різкі коливання валютних курсів. Характерними рисами сучасного інфляційного процесу можна назвати падіння реальних доходів населення, панічне зростання попиту на валюту, її дефіцит; зняття депозитів з банківських рахунків, зростання попиту на активи, що можуть бути використаними для інвестування коштів, збільшення кількості безробітних та осіб, які зайняті неповний робочий день.

Узагальнюючи різні підходи до визначення конкурентоспроможності, можна укласти, що конкурентоспроможність

країни – здатність країни брати активну участь у світових економічних відносинах й, використовуючи свої переваги, домогтися зростання добробуту населення й зміцнення світогосподарських позицій. Для підвищення конкурентоспроможності необхідна як ефективна макроекономічна політика держави й активна діяльність економічних суб'єктів (приватних і державних компаній), так і раціональне використання ресурсів країни, накопиченого в ній капіталу, в тому числі людського.

Конкурентоспроможність має ґрунтуватися на широкомасштабній економіці та суспільства. Створення нової моделі міжнародної конкурентоспроможності економіки останнім часом викликано зміною зовнішніх факторів конкурентоспроможності, обумовленим сучасним світовим економічним розвитком.

Конкурентоспроможність – досить відносне поняття, що спричиняється необхідністю порівняння рівня конкурентоспроможності різних країн на основі системи показників, які можна сформулювати в структуру, класифіковану за видовими групами конкурентоспроможності (див. табл.).

Отже, для підвищення конкурентоспроможності України можна виділити ряд напрямів, які на даний момент слабо розвинені в країні:

- фундаментальні: забезпечення макроекономічної стабільності; підвищення ефективності державного управління (колективних державних послуг); розвиток людського капіталу та покращання якісного складу трудових ресурсів; розвиток інфраструктури (нарощування транзитного потенціалу держави; модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу авіаційного, автомобільного, залізничного, морського та річкового транспорту, поширення інформаційно-комунікаційних технологій);

- підвищення ефективності: розвиток підприємництва; розвиток фінансових ринків; підвищення технологічного рівня виробництва та ефективності використання; паливно-енергетичних ресурсів (розвиток нових форм взаємодії підприємств – зі створенням численних інноваційних та економічних кластерів);

- розвиток експортного потенціалу та імпортозаміщення, запровадження європейських принципів державного ринко-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Показники та фактори конкурентоспроможності

Видова група конкурентоспроможності	Показник	Фактори
Зовнішня конкурентоспроможність	Експорт	1. Збалансованість експорту природних ресурсів та високотехнологічної продукції
	РСА	
Внутрішня конкурентоспроможність	Співвідношення обсягу виробництва та обсягу імпорту	1. Обсяг імпорту
		2. Збільшення виробництва вітчизняних товарів
Конкурентоспроможність за ресурсами	Продуктивність праці	1. Збільшення частки автоматизованого виробництва
	Ступінь зносу основних фондів рівень корупції	2. Підвищення кваліфікації персоналу
Конкурентоспроможність інститутів	Рівень корупції	1. Оновлення основних фондів
		1. Прийняття антикорупційного законодавства
Конкурентоспроможність банківської системи	Розмір відсоткових ставок за кредитами	2. Створення механізму соціального забезпечення посадових осіб
		1. Ставка рефінансування
		2. Термін надання позичок
		3. Особливості забезпечення позики
		4. Платоспроможність і авторитет позичальника
Конкурентоспроможність фінансової системи	Сальдо торгового балансу	5. Темпи інфляції
		1. Збільшення експорту
	Обсяг іноземних інвестицій	1. Розмір і характер внутрішнього і зовнішнього ринків, на які орієнтовані інвестиції
		2. Характер податкової системи
		3. Наявність і ступінь розвитку інфраструктур
		4. Рівень цін та оплати праці
		5. Наявність державних гарантій для інвесторів
		6. Наявність або відсутність заходів державного протекціонізму.
	Обсяг державного боргу	1. Обсяг державних витрат
		2. Кредитна політика держави
	Норма накопичення	1. Попит на продукцію
		2. Розмір відсоткової ставки за комерційним кредитом
		3. Складна процедура отримання кредиту для реалізації інвестиційного проекту
4. Інвестиційні ризики		
5. Прибутковість інвестицій в основний капітал		
6. Стабільність економічної ситуації в країні		
Інфляція	1. Розмір ставки рефінансування	
	2. Дефіцит державного бюджету	
	3. Надмірне інвестування	
	4. Інфляційні очікування	
Конкурентоспроможність системи охорони здоров'я	Малюкова смертність	1. Розмір заробітної плати лікарів
	Смертність дітей у віці до 5 років	2. Обсяг фінансування медичного обладнання
	Тривалість життя чоловіків і жінок	3. Кваліфікованість медичного персоналу
	Чисельність лікарів	
Конкурентоспроможність системи освіти	Співвідношення чисельності учнів і вчителів	1. Рівень оплати праці вчителів та викладачів
	Частка випускників за спеціальностями	2. Фінансування матеріально-технічної бази навчальних закладів
		3. Відповідність кількості випущених фахівців потребам ринку
Конкурентоспроможність науки	Співвідношення чисельності наукового персоналу і витрат на науку	1. Наявність механізму цільового фінансування наукових досліджень
	Співвідношення чисельності наукового персоналу і кількості зареєстрованих патентів	2. Розмір заробітної плати наукових співробітників
		3. Затребуваність наукових відкриттів
		4. Впровадження наукових відкриттів у виробництво

вого нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг);

– посилення інновативності та забезпечення сталого розвитку: стабілізація і поліпшення екологічного стану те-

риторії України з метою переходу до сталого (екологічно збалансованого) розвитку, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування; посилення інноваційної складової розвитку.

Для України актуальним шляхом є розвиток та впровадження сучасних технологій у виробництво. Серед пріоритетних напрямів інноваційної діяльності з погляду підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на сучасному світовому ринку, зокрема, можна виділити: ресурсозберігаючі технології, нові матеріали і джерела енергії; підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування і радіоелектроніки, розширення їх експорту і заняття нових ніш світового ринку; імпортно заміщення виробництва; інформаційні технології; телекомунікації і зв'язок; переробка та зберігання сільськогосподарської продукції; охорона навколишнього середовища.

Також слід широко використовувати нанотехнології в українському виробництві. Як відомо, в нинішніх умовах для того, щоб бути економічно ефективними, наукові розробки повинні впроваджуватися в масове виробництво за короткі терміни (3–4 роки). На українському ринку поки що дуже складно дотримуватися цієї умови, тому нашим ученим вигідніше продавати свої проекти закордон, ніж шукати інвестора в Україні, таким чином вони працюють переважно на експорт. Стосовно викладеного можна зробити висновок, що фактори конкурентоспроможності сприяють більш якісному та сталому зростанню економіки. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що чинники конкурентоспроможності національної економіки знайшли своє відображення у працях економічних мислителів задовго до становлення самого терміна конкурентоспроможності. У сучасних економічних умовах особливий інтерес набули як нові чинники конкурентоспроможності, так і зберегли актуальність фактори, виділені класиками економічної думки. Так, наприклад, експорт, який знайшов відображення в ідеї Е. Місселдена про роль позитивного торгового балансу, сьогодні є одним із найбільш важливих факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Як зазначалося вище, він сприяє притоку до країни додаткових доходів і дозволяє країні зайняти певне місце на світовому ринку.

Необхідно підкреслити, що саме на основі аналізу факторів конкурентоспроможності відбувалося становлення конкурентоспроможності як економічної категорії. Потрібно відмітити, що 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 повинна ґрунтуватися на широкому баченні економіки та суспільства. Чітке визначення набору факторів, інститутів і напрямів політики, які не тільки визначали б рівень продуктивності в країні, а й у цілому могли б дозволяти зберегти або навіть підвищити реальні доходи населення.

Загалом, стратегічні пріоритети підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави повинні відбиватися у системі поступових кроків адаптації національної економіки до змін в умовах глобалізації та інтеграції економічного простору. Головна мета – забезпечення реакції на зміни, викликані чинниками глобалізації. Механізм проведення полягає у:

реформуванні зовнішньоекономічної політики та у здійсненні внутрішніх реформ в країні. Адаптація держави до змін глобалізаційного та інтеграційного характеру сприятиме забезпеченню сталого економічного зростання, утвердженню інноваційної моделі розвитку, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки

Конкурентоспроможність є важливим фактором подальшого розвитку держави, оскільки саме конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства, а підвищення конкурентоспроможності сприяє підвищенню життєвого рівня громадян країни.

Конкурентоспроможність країни – це здатність країни досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. Рівень розвиненості будь-якої країни є показником її конкурентоспроможності у співставленні з іншими, оскільки конкурентоспроможні країни мають більше шансів для економічного розвитку, тобто конкурентоспроможність та економічний розвиток є взаємопов'язаними поняттями.

Конкурентоспроможність національної економіки може бути досягнута як за рахунок природних багатств країни, так і за рахунок освоєння нових знань та технологій. На даний час Україні притаманний перший шлях, про що свідчить експорт української продукції, переважну частку в якому займають металопродукція, мінеральні продукти, продукти рослинного походження.

Сучасний етап розвитку економіки України та показники її соціально-економічного стану свідчать про неефективність використання економічного потенціалу України.

Для підвищення конкурентоспроможності економіки України вважається за доцільне, перш за все, розробити стратегію конкурентної економіки України, яка б базувалася на таких заходах: поєднанні монетарної стабільності з економічним зростанням; переходу до стимулюючої функції державних фінансів; розбудові механізмів довгострокового кредитування; заохоченні інноваційних процесів; формуванні ефективної інституційної структури економіки; детінізації економіки. Протягом наступних кількох років потрібно сконцентрувати зусилля на розвитку більш динамічних та ефективних секторів економіки, насамперед високотехнологічних, розвитку фінансового ринку та ринку ділових послуг, що приведе у подальшому досягнення економікою рівня конкурентоспроможності та відповідно підвищення рівня життя населення.

Мають потенціал для набуття статусу конкурентоспроможності та потребують уваги з боку держави такі галузі економіки: авіабудівна промисловість, суднобудування, сільськогосподарське машинобудування, харчова промисловість, транспорт, зокрема транзитний, зв'язок, туристична і санаторно-курортна галузі та подальший розвиток галузей сфери послуг.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що, незважаючи на великі потенційні можливості, конкурентний статус України залишається невисоким, економіка потребує комплексної структурної перебудови, яка має пролягати в інноваційному розвитку високотехнологічних галузей економіки, зменшенні частки сировинних галузей у загальному обсязі ВВП. Для підвищення конкурентоспро-

можності економіки України вважається за доцільне, перш за все, розробити стратегію конкурентної економіки України.

Список використаних джерел

1. Мазилкіна Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие / Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.
2. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство: Зб. / ред.: Ю.В. Полунєєв; Рада конкурентоспроможності України, Центр стратегій конкурентоспроможності (МІМ-Київ). – К.: ПАТ&К, 2006. – 175 с.
3. Конкурентоспроможність національної економіки [Бабак А.В., Биконя С.Ф., Болховітінова О.Ю.] / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
4. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: наукове видання / О.С. Шнипко; НАН України, Ін-т економ. прогнозування. – К.: Наукова думка, 2003. – 343 с.
5. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогнозув., 2003. – 424 с.
6. The Global Competitiveness Report [Електрон. ресурс] <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcr/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
7. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Адміністрація Президента України; Національний ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
9. Рейтинг конкурентоспроможності країн від IMD. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ehkonomika/proizvodstvo/1404/>
10. Сайт Державного комітету статистики. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 005.336.4+330.341.1]:339.166.5:658.149.3

О.Ю. КАРДАКОВ,
голова наглядової ради компанії «Октава Капітал», здобувач,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Європейська система трансферу інтелектуальних продуктів: національна позиція

У статті проаналізовано чинники, що зумовили нову специфіку системи трансферу інтелектуальних продуктів в Україні. Досліджено сучасну систему наукової ідентифікації в Україні. Визначено основні напрями посилення технологічності виробничих процесів в економіці країн-лідерів.

Ключові слова: інтелектуальна економіка, новітні технології, науково-технічний потенціал, креативні галузі.

О.Ю. КАРДАКОВ,
председатель наблюдательного совета компании «Октава Капитал», соискатель,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Европейская система трансферта интеллектуальных продуктов: национальная позиция

В статье исследованы источники, обусловившие новую специфику системы трансферта интеллектуальных продуктов в Украине. Исследована современная система научной идентификации в Украине. Определены основные направления усиления технологичности производственных процессов в экономике стран-лидеров.

Ключевые слова: интеллектуальная экономика, новые технологии, научно-технический потенциал, креативные отрасли.

О. KARDAKOV,
Chairman of the Supervisory Board of Octava Capital, applicant, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

European system of intellectual product transfer: national position

The article analyzes the factors that led to the specifics of the new transfer system of intellectual products in Ukraine. The modern system of scientific identification in Ukraine is studied. The basic directions of strengthening technological production processes in the economy of the countries – leaders are determined.

Keywords: intellectual economy, new technologies, scientific and technical potential, creative industry.

Постановка проблеми. Швидкі, проте далеко не завжди обгрунтовані зміни в українській економіці, що мали місце у нашій державі протягом останніх чверть століття, далеко не завжди позитивно впливали на сферу інтелектуальної власності та комерціалізації зареєстрованих науковцями винаходів та відкриттів. Політичні зміни, зокрема руйнування так званої залізної завіси у 1990-х роках, мало багато у чому суперечливий характер, адже, з одного боку, забезпечило більш широкий контакт науковців, що спеціалізуються в технічних і креативних галузях, проте з іншого – максимально

сприяло «переливу» за кордон, і до того ж за безцінь, створюваних в Україні наукових і креативних розробок, новітніх технологій та удосконалень, що забезпечувало подальше дистанціонування економічних ефектів створюваних інтелектуальних продуктів. Означене вище суттєво вплинуло на технологічний баланс країни та характер створюваної в державі доданої вартості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Чимало дослідників вивчали інтелектуальний потенціал вітчизняної економіки, зокрема Ю. Богоявленька, А. Квітка, А. Колот.

Метою статті є аналіз перспектив зміцнення позиції України в системі трансферу інтелектуальних продуктів.

Виклад основного матеріалу. Численні західні інвестори, що приходили у вітчизняну економіку, орієнтувалися насамперед на ті сфери, які могли б забезпечити отримання ними швидкого прибутку (торгівля, банківська сфера), втім вони доволі стримано відносилися до тих сфер, в яких ризики були більш високими (машинобудування, хіміко-фармацевтична сфера, біо- та нанотехнології). Так, питома вага машинобудування у структурі ПІІ за всі роки незалежності країни, як правило, не перевищувала 2%. Разом із тим трансфер «інтелекту», що відомий у світовій економіці як «відплив розуму», набув в Україні надзвичайного поширення. Створені внаслідок цього нові моделі інтелектуальної експлуатації (зокрема, аусорсінг програмістів) сформували приховану систему пришвидшеного комерціалізованого переміщення інтелектуальної вартості за кордон. Нерідко, набуваючи вже нової товарно-сервісної оболонки, вони поверталися в Україну у вигляді нових ліків, програмних продуктів, наноматеріалів тощо. Така інтелектуально-виробнича асиметрія завдавала значної шкоди національній економіці, знижуючи і без того невисокий рівень її міжнародної конкурентоспроможності. З огляду на це чинниками, що зумовили нову специфіку системи трансферу інтелектуальних продуктів в Україні, були:

1. Наявність архаїчних і багато в чому гальмівних елементів радянської системи захисту патентних та авторських прав, яка швидше за все виконувала командно-обмежувальну функцію, аніж регуляторно-правову. Так, приміром, колишнє ВААП (Всесоюзное агентство авторских прав), яке мало б захищати інтелектуальні права радянських авторів, насправді брало за свої послуги до 90% перерахованого з інших держав гонорару. Така діяльність здебільшого нагадувала «кріпосництво» в інтелектуальній сфері, аніж стимулювання відкриттів, винаходів, розвиток креативних галузей та дизайнерських рішень, мистецтва тощо.

2. Значний рівень від'ємної міграції науково-технічних кадрів (кандидатів та докторів наук) до країн – лідерів світової економіки (насамперед це США, Канада, країни ЄС). З часом до цього потоку приєдналися і творчі працівники, адже пропонувані ними інтелектуальний продукт створювався як у межах України, так і за кордоном, а вже у XXI ст. – у глобальних дослідницьких (творчих) мережах. Натомість отримання комерційного ефекту розповсюджувалося головним чином на тих, хто винаймав на роботу українських фрилансерів, дизайнерів, експертів, менеджерів, працівників креативної сфери.

3. Незіставні порівняно з Європейським Союзом та іншими постіндустріальними державами рівні фінансування наукової та науково-технічної діяльності. Разом із тим створення європейських дослідницьких мереж, стимулювання інноваційної діяльності за допомогою грантів, премій та інших форм фінансової допомоги цілої низки секторальних, фундаментальних та прикладних досліджень у межах створених міжнародних наукових консорціумів сприяло «європеїзації» вітчизняної науки та її часткової комерціалізації. Значним залишався також інтерес провідних ТНК до подібного роду пошукових робіт українських вчених, і зокрема у сфері технологічних і креативних інновацій.

4. Наявність рудиментальної структури наукового відтворення інтелекту в межах національної і галузевих академії наук України, в основі якої лежить фактично соціалістична система підготовки кадрів, їхня атестація та великої кількості бюрократичних правил, обмежень, звітів, які далеко не завжди відображають відповідний рівень наукових здобутків. На жаль, й університетська наука в силу своєї інертності та значного навантаження професорсько-викладацького складу не може конкурувати з європейськими моделями організації досліджень, трансферу наукових результатів, правового закріплення одержаних автором наукових здобутків.

5. В Україні ще й досі не сформовано гармонізований ринок інтелектуальної власності через низький, ніким не стимульований попит на інтелектуальну продукцію. Це призводить до того, що значна частина фахівців продовжує працювати «на експорт», а існуючі у світі глобальні стратегії, системні заходи країн-лідерів численні довготермінові програми (приміром, шоста, сьома рамкові угоди ЄС,) орієнтовані здебільшого на активне залучення вітчизняних фахівців у масштабні міжнародні дослідження, фоновий ефект від запровадження яких буде знаходитись поза межами нашої держави. Потребують змін також механізми захисту креативної сфери, торгових та виробничих брендів тощо.

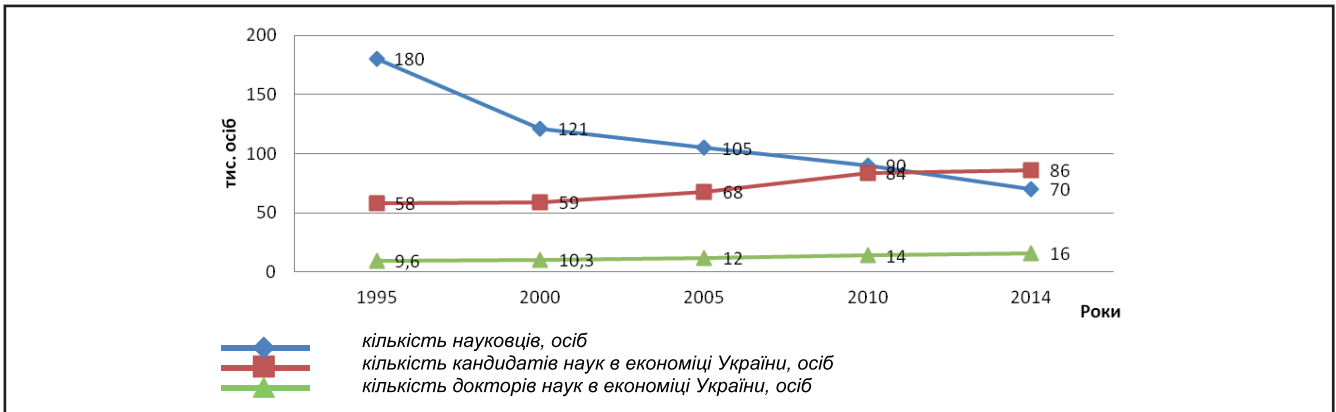
З огляду на перелічене вище можна констатувати, що нагромадження обсягів створення в Україні інтелектуальних продуктів багато в чому орієнтується як на стару радянську систему захисту прав продуцентів інтелектуальної власності, так і частково на європейську систему, в якій наша держава посідає поки що донорські позиції. Такі, доволі суперечливі позиції національної економіки, відбиває рисунок.

Як впливає з рисунку, впродовж останніх двадцяти років кадрове забезпечення інноваційного розвитку та інтелектуалізації економіки в цілому носило багато у чому суперечливий характер, що було зумовлено численними трансформаціями в національному господарстві. До найбільш значущих з них варто віднести таке:

– по-перше, значне скорочення числа науковців, що були задіяні в системі академічної науки. Якщо у 1990 році їх нарахувалось 313 тис. осіб, то вже у 2013 році – 77,9 тис., тобто мало місце падіння числа вчених у чотири рази. Зрозуміло, що певна їх частина переходила у ВНЗ, бізнес, де створювалися свої, орієнтовані на відповідний попит структури, натомість значна частина фахівців відбувала на постійне місце проживання за кордон. Їхній інтелект для української науки втрачався назавжди;

– по-друге, кількість докторів наук з 1991 року по 2013 рік зросла більш як удвічі попри традиційно низький міграційний показник для осіб цієї категорії. З одного боку, в Україні відкривалися спеціалізовані ради щодо захисту дисертацій за новими для країни спеціальностями, з іншого – цілком зрозумілою ставала ситуація (після розпаду СРСР), коли виникла нагальна потреба у створенні нових сучасних наукових досліджень та ліквідації певної частини тих, що орієнтувалися на так званий всесоюзний попит;

– по-третє, кількість кандидатів наук також зростала, проте меншими темпами (з періоду 1994 по 2014 рік збільшення становило 1,5 раза). Втім ця категорія науковців виявлялася більш мобільною щодо міграції, ніж доктори наук. До того ж



Кадрове забезпечення інноваційного розвитку в Україні*

* Без урахування тимчасово окупованої території АРК, Севастополя та частково Донецької та Луганської областей. Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

варто зазначити, що їхні комп'ютерні та лінгвістичні (мається на увазі знання іноземних мов) компетенції виявилися вищими. Неабияку роль відіграв також і вік кандидатів наук та їхнє сприйняття мобільності науковців в умовах глобалізації.

Період, що минув після набуття Україною незалежності, був непростим для визначення характеру інтелектуального потенціалу вітчизняної економіки, адже розмаїття думок подальшої комерціалізації інтелектуальної діяльності було вражаючим. Одні дослідники були глибоко переконані в тому, що важливою складовою науково-освітнього потенціалу є інтелектуальний потенціал українського державотворення і розвитку культури [2], натомість інші, як, приміром Ю. Богоявленська [3], наполягали на тому, що в умовах глобалізації найвпливовішим чинником інституційного та соціально-економічного розвитку має бути обов'язкова інтелектуалізація трудового потенціалу. Подібного погляду дотримується також й А. Квітка [4].

З інших позицій оцінювання вітчизняної інтелектуалізації пізніший український дослідник А. Колот, який спробував визначити місце України в процесі посилення значущості інноваційної праці та розвитку інтелектуального капіталу, у системі факторів формування економіки знань [5]. Інший економіст, О. Сазонов, переконаний, що саме інформаційна справа є найважливішою частиною інтелектуалізації світогосподарського розвитку [6]. Зазначимо також, що цим автором ще у 2008 році були запропоновані надзвичайно важливі категорії застосування інформаційних систем, розроблення та впровадження інформаційних технологій фінансового аналізу діяльності підприємств, інформаційних моделей міжнародної маркетингової та комерційної діяльності, а також захисту інформації у світових інформаційних системах.

Не можна обійти той факт, що сучасна система наукової ідентифікації в Україні виглядає доволі диверсифікованою, адже окремі автори наполягають на узагальненні поняття «інтелект нації», державному забезпеченні інтелектуалізації і, навіть, на екзотичності знань у системі визначення паралельної моделі національного інтелекту, як це свого часу зробили В. Ворона, В. Врублевський та Ю. Канигін [7], натомість інші вбачають найважливішим для дослідження – мікрорівень, як це зробили харківські науковці К. Сердюков, Н. Гавкалова та М. Хохлов [8].

З-поміж багатьох сучасних підходів до визначення характеру інтелектуального потенціалу можна виокремити і той,

що запропонувала І. Тараненко, яка розглядає інновації виключно через освіту. Відтак за цією дослідницею виходить, що інтелектуалізація світогосподарського розвитку є найважливішою складовою, як зазначає автор, глобалізаційно-інноваційної динаміки [9].

Слід зауважити, що останнім часом у структурі досліджень процесу інтелектуалізації в країнах СНД з'явилося, окрім аналізу патентної діяльності, чимало креативних аспектів. Так, російські дослідники О. Литун та С. Моїсеєнко зазначають: «Простежується чіткий взаємозв'язок між основними цінностями, що визначають ефективність економіки нового типу: знання – креативність – інновації. Досягнення успіху у масштабній конкурентній боротьбі відтепер стає можливим лише для тих учасників економічних взаємин, які були спроможними трансформувати наявні навички і компетенції в інновації та успішно запровадити отримані нові знання у виробництві» [10, с. 1]. Тему креативізації інтелектуального капіталу продовжують у численних дослідженнях й інші науковці. Зокрема, А. Горн у своїй докторській дисертації, фокусуючи увагу на розвитку ринку інтелектуально-креативних послуг, доволі чітко визначає векторну схему інтересів державного підприємства [11], щоправда, незрозуміло, чому при цьому абсолютно не враховуються інтереси приватного бізнесу. Іншу дослідницьку складову – інноваційно-практичний метод – було покладено в основу аналізу Г. Галетова та М. Черкасова [12]. Доволі оригінальною виглядає ідея російських науковців В. Мельник і А. Мельник, які висувують на перший план проблему інформаційної складової, яка, на їхню думку, має забезпечити формування нових інноваційних ідей і знань [13].

Цілісну модель інтелектуалізації креативного класу запропонували казахські науковці, яким вдалося її практично реалізувати при створенні науково-освітнього порталу «Аспондау», основними напрямками діяльності якого стали: координація креативного класу, проведення системних досліджень, експертиза та громадський контроль, розвиток зв'язків [14].

З огляду на сказане вище варто зауважити, що далеко не завжди вітчизняна статистика може надавати ті аналітичні дані, які потім можна активно використати для проведення міжнародних співставлень та подальшого компаративного аналізу, адже окремі показники розвитку (реалізації) інтелектуального потенціалу країни поки що залишаються незіставними з тим, що запроваджені в Євростаті. Ось чому

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Зміни у структурі виконаних наукових та науково-технічних робіт, %

Роки	Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги	Разом
1996	12,7	28,9	54,6	3,8	100
2000	13,5	22,1	55,9	8,5	100
2005	18,7	14,7	50,0	16,6	100
2010	22,2	16,4	51,0	10,4	100
2013	22,9	17,7	49,0	10,4	100
2014*	22,6	17,4	48,8	11,2	100

Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

* Без урахування тимчасово окупованої території АПК, м. Севастополь та частини зони антитерористичної операції.

можливості вітчизняної аналітичної бази виглядають попри всі обставини доволі обмеженими. Разом із тим окремі показники, що використовуються в Україні, можуть вважатися такими, які лише з певними застереженнями можна застосовувати при проведенні міжнародних співставлень.

Варто зазначити, що протягом 1996–2014 років суттєвих змін зазнали пріоритети наукових і науково-технічних робіт, про що доволі яскраво свідчить їхня структура (див. табл.).

Упродовж періоду, що розглядається, фактично залишилась домінуючою, зі слабкою тенденцією до зниження, питома вага наукових розробок, попит на які залишається найбільшим і порівняно з іншими – стійким. Натомість питома вага прикладних досліджень, які у 90–ті роки ХХ ст. посідали другу сходинку, суттєво зменшилися з 28,9 до 17,4%. Разом із тим підтримка фундаментальних досліджень суттєво зростає, що, з одного боку, говорить про вирівнювання наукових пріоритетів з країнами Європейського Союзу, проте з іншого – красномовно свідчить про те, що значна кількість прикладних досліджень перестала ідентифікуватися на традиційному рівні галузевих порівнянь і потроху перемістилися в тінь, тобто у так звану сіру економіку, якщо йдеться про вітчизняний чи закордонний бізнес, або ж в наднаціональні системи селектування інтелекту, що включає спеціальні грантові програми, поза вітчизняними науковими, або ж освітніми навчальними закладами. Зрозуміло, що така модель «інтелектуального донорства» не сприяє технологічному прогресу в Україні.

У цілому загальна динаміка суми витрат на інноваційну активність в Україні протягом 2000–2014 років ілюструє доволі строкату картину розвитку інтелектуально-інноваційного простору. Так, у 2000 році подібного роду відшкодування становили 1,76 млрд. грн., у 2011 році вони сягнули 14,3 млрд. грн., проте вже у 2014 році – 7,7 млрд., тобто мала місце тенденція скочування до рівня кризового 2009 року, загальні витрати на інновації в якому становили 7,9 млрд. грн. [1]. Зрозуміло, що у наведеній за 2014 рік статистиці відсутні дані по окупованій території АПК, м. Севастополя та частини зони антитерористичної операції.

Як відомо, важливою передумовою реалізації інтелектуального потенціалу будь-якої країни є використання інформаційно-комунікаційних технологій, які максимально прискорюють просування інновацій, забезпечують необхідний рівень їх оптимізації та за певних умов й комерціалізації новітніх технологічних і креативних розробок. Відтак, цілком логічним виглядає те, що розроблення та запровадження комп'ютерних технологій стало найважливішим свідченням готовності працівників інтелектуальної сфери до розвитку, кооперації, координації, а також формування рівноважної

ціни на створювані творчі продукти. Зрозуміло, що й Україна в межах цього секторального світового ринку прагне отримати від подібного роду інформаційної глобалізації свої переваги.

За даними Державної служби статистики України та проведеного її співробітниками обстеження 44,1 тисячі підприємств (2014), було встановлено, що більшість з них (93,4%) використовували комп'ютери у своїй роботі, а 91% – до того ж має доступ до мережі Інтернет. Разом із тим на секторальному рівні мали місце значні диференціації в характері та напрямках комп'ютеризації виробничих процесів. Приміром, 98,2% підприємств, що здійснювали діяльність з надання послуг, були повністю комп'ютеризовані, також високий рівень комп'ютеризації мали ті компанії, які працювали у сфері інформації та телекомунікації (96,6%). Натомість рівень комп'ютеризації у сфері діяльності з тимчасового розташування і організації харчування дорівнював лише 87,6% [15, с. 1]. Наведені розрахунки доволі красномовно свідчать про існуючу відмінність у використанні комп'ютерів та інформаційних технологій порівняно з країнами ЄС, де подібного роду індикатор упритул наблизився до показника у 100%.

Зрозуміло, що просте розташування комп'ютерів та наявність доступу до Інтернету є важливою, але не вичерпною констатацією відповідного рівня якості створюваних нових видів технології на виробництві. Згадуване вище вибіркове дослідження підприємств продемонструвало й деякі інші переваги розширення інформаційно-комунікаційних технологій. Зокрема, було встановлено, що майже 60% (2014) підприємств України користувалися локальною комп'ютерною мережею, натомість розширену комп'ютерну мережу мало майже кожне шосте з них. Разом із тим лише кожне третє мало бездротовий доступ до своєї локальної комп'ютерної мережі, кожне четверте – використовувало власний внутрішній веб-сайт, що функціонував в корпоративній комп'ютерній мережі Інтернет [15, с. 1].

Як відомо, одним із напрямів посилення технологічності виробничих процесів в економіці країн-лідерів є застосування широкосмугового доступу. За цим індикатором (майже 50% підприємств, що були обстежені) Україна наблизилася до рівня нових держав – членів Європейського Союзу. Ці установи активно використовують xDSL канали, виділені канали, телевізійний кабель, лінії електропередач, супутниковий, стаціонарний бездротовий зв'язок тощо. У ході дослідження було встановлено, що лише кожне третє підприємство нашої держави мало мобільний широкосмуговий зв'язок та комутований доступ через телефонну лінію (Dial-Up або ISDN).

Висновки

Наведене вище дозволяє констатувати, що Україна має всі необхідні умови для розроблення комерціалізації та трансферу інтелектуальних продуктів за межі своєї території, так само як і для імпорту окремих креативних та технологічних продуктів у своє господарство з метою отримання додаткових економічних ефектів. Цьому, на нашу думку, сприяють: високий інтелектуальний потенціал держави, висока якість креативної та робочої сили, близьке розташування до центрів інтелектуалізації виробництва ЄС, наявні можливості організації аутсорсингу в процесі реалізації складних міждисциплінарних досліджень, порівняно низька вартість оплати праці творчих працівників та науковців.

Список використаних джерел

1. Наукова та науково-технічна діяльність [Електрон. ресурс] Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_u/2002.Ntml.
2. Науково-освітній потенціал: погляд у XXI століття / Ред. В. Литвин. – К.: Навч. кн. – Кн. 1. Пріоритет інтелекту. – 2003. – 608 с.
3. Богоявленська Ю. Інтелектуалізація трудового потенціалу як чинник інституційного та соціально-економічного розвитку / Ю. В. Богоявленська // Формування ринкової економіки. Спец. вип., т. 1. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 88–92.
4. Квитка А. Інтелектуалізація трудового потенціалу / А.В. Квитка // Формування ринкової економіки. Спец. вип., т. 1. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 338–343.
5. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот / Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія: за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2008. – 421 с.
6. Сазонець О. Інформатизація світогосподарського розвитку. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
7. Україна: інтелект нації на межі століть: монографія / В. Ворона, В. Врублевський, Ю. Канигін. – К.: Інтелект, 2000. – 508 с.
8. Інтелектуальний капітал підприємства як об'єкт оцінки: монографія / К. Сердюков, Н. Тавкалова, М. Хохлов. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2012. – 324 с.
9. Тараненко І. Інновація та освіта в глобальній економіці знань: монографія / І.В. Тараненко. – Дніпропетровськ, 2012. – 280 с.
10. Литун О., Моисеєнко С. Интеллектуально-креативные ресурсы как основа наукоемкой экономики / Литун О., С.С. Моисеєнко // Optimus Template 2010. – №27 [Електрон. ресурс] Режим доступу <http://www.ozakaz.ru/Index.php/articles/n27062010181-intelektiv>
11. Горн А. Развитие рынка интеллектуально-креативных услуг (теория и методология). Автореф... дис...д.э.н. / Спец. 08.00.05. – Экономика и управление. – Самара: Самарский государственный экономический университет. – 24 с.
12. Галетов И., Черкасов М. Инновационные проекты в современных условиях Н.Д. Галетов, М.М. Черкасов // Проблемы современной экономики. – 2014. – №17. – С. 34–46.
13. Мильник В., Мильник А. Информация как основа формирования идей и знаний / В.В. Мильник, А.В. Мильник // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – т. 166. – С. 21–38.
14. Интеллектуализация креативного класса Казахстана (концепция создания системы сетевых «брейн-клубов» «Аспандау») [Електрон. ресурс] Режим доступу http://old2.Aspandau.kz/index.php?Option=com_content&view=artic
15. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2014 році. Експрес-випуск. Державна служба статистики України 12.05.2015 №132/О105. 1 вп. – 15. – 3 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 339.56.055

Н.Г. КАЛЮЖНА,
д.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Інтеграційні пріоритети зовнішньої торгівлі України товарами: ретроспектива та тенденції розвитку

Обґрунтовано необхідність дослідження інтеграційних пріоритетів зовнішньої торгівлі України. Проаналізовано динаміку обсягів та структури експорту та імпорту товарів України з точки зору наявності інтеграційного вектору розвитку. Перевірено гіпотезу про існування позитивної тенденції у структурі зовнішньої торгівлі України товарами з європейськими країнами. Обґрунтовано доцільність формування інтеграційних пріоритетів України на основі ефективної взаємодії з європейським і світовим економічним простором.

Ключові слова: зовнішня торгівля, інтеграційний вектор, євроінтеграція, сальдо торгівлі товарами, гіпотеза, тенденція.

Н.Г. КАЛЮЖНАЯ,
д.э.н., доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Интеграционные приоритеты внешней торговли Украины товарами: ретроспектива и тенденции развития

Обоснована необхідність дослідження інтеграційних пріоритетів зовнішньої торгівлі України. Проаналізована динаміка обсягів та структури експорту та імпорту товарів України з точки зору наявності інтеграційного вектору розвитку. Перевірено гіпотезу про існування позитивної тенденції у структурі зовнішньої торгівлі України товарами з європейськими країнами. Обґрунтовано доцільність формування інтеграційних пріоритетів України на основі ефективної взаємодії з європейським і світовим економічним простором.

Ключевые слова: внешняя торговля, интеграционный вектор, евроинтеграция, сальдо торговли товарами, гипотеза, тенденция.

N. KALYUZHNA,
Doct. Sci. (Ekon.), Assoc. Prof. Department of International Management
and Marketing Ukrainian State University of Finance and International Trade

Integration priorities of Ukraine's foreign trade in goods: retrospective and trends

It is identified the necessity of the study of integration priorities of Ukrainian foreign trade. The dynamics of the volume and structure of Ukrainian exports and imports of goods in terms of the availability of an integration vector of development have examined. The hypothesis of the existence of a positive trend in the structure of Ukrainian foreign trade in goods with the European countries is tested. It is identified the expediency of the formation of integration priorities of Ukraine based on effective cooperation with the European and world economic space.

Keywords: foreign trade, integration vector, European integration, the balance of trade in goods, the hypothesis of a trend.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Створення в Україні довгострокових умов для економічного зростання потребує поглиблення інтеграції національної економіки у світові та регіональні структури. Важливим аспектом є визначення інтеграційного вектору розвитку України з урахуванням особливостей національної економіки та можливостей реалізації її потенціалу у складі сучасних інтеграційних утворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наразі у центрі уваги багатьох науковців перебувають проблеми розвитку української економіки у руслі євроінтеграційних процесів. Євроінтеграційний вектор України розглядається вченими у різних аспектах: інноваційному [3, 4], глобалізаційному [8, 10], економічній безпеці [9], науково-технічному [1] та ін. Незважаючи на наявність чисельних проблем у наслідуванні європейському напрямку розвитку економіки України, його дотримання потенційно забезпечує більші переваги, ніж прогнозований соціально-економічний ефект від долучення до євразійського співробітництва. Так, у роботі В.П. Онищенко визначено ризики євразійської інтеграції, що є передусім наслідком сформованої євразійської ідеологічної парадигми, яка не може слугувати платформою для ефективної економічної та політичної інтеграції [5, с. 54]. Також треба взяти до уваги, що в умовах сучасної соціально-політичної конфронтації з Росією для України є виключеною реалізація природної функції консолідуючого чинника європейського та євразійського простору. Наявна політизація питання інтеграційних пріоритетів, взаємовиключення європейської та євразійської

платформ інтеграції в суспільній свідомості, невизначеність перспектив економічного розвитку актуалізують проблему вибору обґрунтованого інтеграційного вектору України.

Мета статті. Визначення можливостей, умов та реальності формування системи довготривалого та ефективного міжнародного співробітництва України потребує, зокрема, ретроспективного аналізу та дослідження тенденцій розвитку її зовнішньої торгівлі товарами.

Виклад основного матеріалу. Аналіз зовнішньої торгівлі України товарами (табл. 1, рис. 1) свідчить, що принаймні у період 2005–2013 років в її структурі відсутні чітко виражені тенденції інтеграційного тяжіння в координатах «СНД – Європа». Основні обсяги експорту товарів протягом цих років припадали на країни СНД, коливаючись у діапазоні від 31,35% (2005) до 38,27% (2011). Суттєво, що зміни в обсязі експорту товарів до країн СНД перебувають у від'ємній кореляції з обсягами експорту до групи інших країн світу (Азія, Африка, Америка, Австралія і Океанія). Щодо експорту до країн Європи, то його частка у загальній структурі зовнішньої торгівлі України товарами мала переважно від'ємну тенденцію з 2006 по 2013 рік. Отже, чітка виражена інтеграційна тенденція у структурі українського експорту товарів протягом цього періоду не спостерігалася, переважно Україна диверсифікувала свою зовнішню торгівлю з іншими країнами. Щодо структури українського імпорту (рис. 2), в ній протягом 2005–2013 років досить чітко простежуються інтеграційні тяжіння України до торгівлі з країнами СНД. Обсяги імпорту товарів із

Таблиця 1. Обсяги та структура зовнішньої торгівлі України товарами за період 2005–2015 років*

Роки	Експорт (Е)/ Імпорт (І)	Обсяги, \$ млн.				Сальдо, млн. дол. США	Структура, %		
		усього	країни СНД	Європа	інші (Азія, Африка, Америка, Австралія і Океанія)		країни СНД	Європа	інші (Азія, Аф- рика, Амери- ка, Австралія і Океанія)
2005	Е	34228,4	10730,6	10881,4	12616,4	-1907,9	31,35	31,79	36,86
	І	36136,3	17029,3	12666,4	6440,6		47,13	35,05	17,82
2006	Е	38368,0	12663,5	12625,5	13079	-6670,6	33,01	32,91	34,09
	І	45038,6	20184,6	16804,2	8049,8		44,82	37,31	17,87
2007	Е	49296,1	18614,6	14773,8	15907,7	-11321,9	37,76	29,97	32,27
	І	60618,0	25569,5	23048,9	11999,6		42,18	38,02	19,80
2008	Е	66954,4	23809,4	19732,8	23412,2	-18580,9	35,56	29,47	34,97
	І	85535,3	33569,4	30477,0	21488,9		39,25	35,63	25,12
2009	Е	39695,7	13472,9	10264,5	15958,3	-5737,4	33,94	25,86	40,20
	І	45433,1	19692,6	16233,8	9506,7		43,34	35,73	20,92
2010	Е	51405,2	18740,6	13829,6	18835	-9337	36,46	26,90	36,64
	І	60742,2	26697,4	20004,5	14040,3		43,95	32,93	23,11
2011	Е	68394,2	26177,0	18442,4	23774,8	-14214	38,27	26,96	34,76
	І	82608,2	37212,4	27065,9	18329,9		45,05	32,76	22,19
2012	Е	68809,8	25302,6	17424,0	26083,2	-15848,3	36,77	25,32	37,91
	І	84658,1	34452,6	27556,0	22649,5		40,70	32,55	26,75
2013	Е	63320,7	22077,3	17219,3	24024,1	-13666,1	34,87	27,19	37,94
	І	76986,8	27941,6	28621,4	20423,8		36,29	37,18	26,53
2014	Е	53901,7	14882,2	17398,3	21621,2	-527,0	27,61	32,28	40,11
	І	54428,7	17276,9	22415,0	14736,8		31,74	41,18	27,08
2015 (січень– липень)	Е	21679,6	4524,18	7322,54	9832,88	1412,1	20,87	33,78	45,36
	І	20267,5	5057,69	9459,69	5750,12		24,95	46,67	28,37

* Складено на основі даних [5].

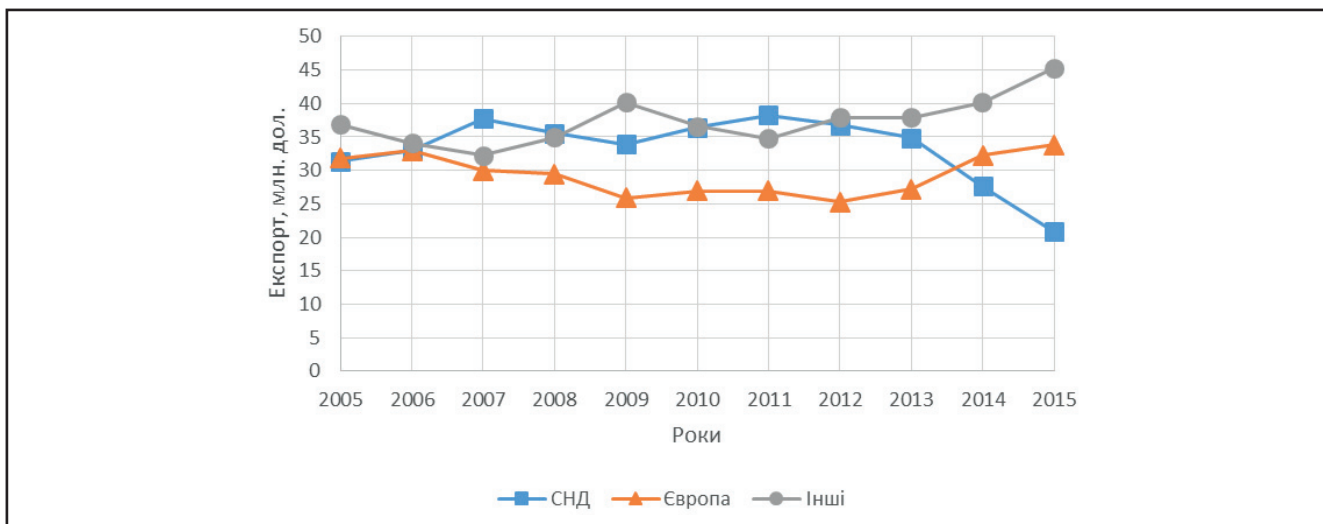


Рисунок 1. Структура експорту товарів України у 2002–2015 роках, \$ млн.*

*Складено на основі даних [5].

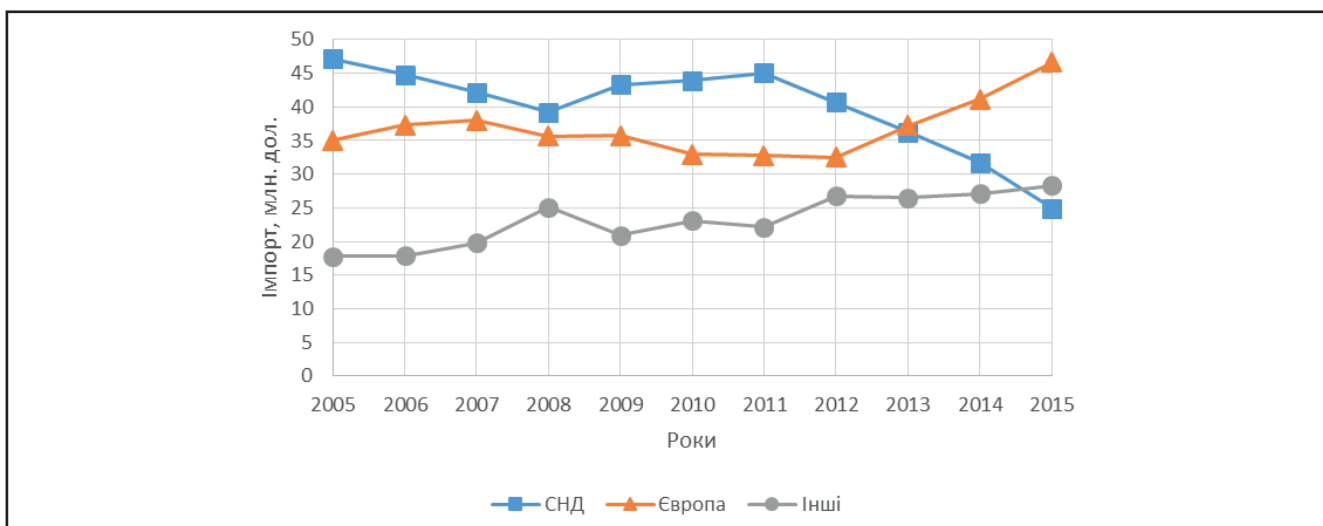


Рисунок 2. Структура імпорту товарів України у 2002–2015 роках, \$ млн.

*Складено на основі даних [5].

країн СНД в аналізованому періоді коливаються в діапазоні від 36,29% (2013) до 47,13% (2005).

З 2013 року починається поступове зростання частки експорту до країни Європи та імпорту з них у загальній структурі зовнішньої торгівлі України товарами. Різкі структурні зміни зумовлені як ускладненням соціально-політичних та економічних відносин із Російською Федерацією, так

і введенням режиму автономних торговельних преференцій при експорті в країни ЄС. Слід зазначити, що зміни на користь торгівлі з європейськими країнами відбулися лише в їхній структурі – сальдо зовнішньої торгівлі України товарами як з країнами СНД, так і з країнами Європи (як власне і загальне сальдо) протягом останніх десяти років є негативним (табл. 2, рис. 3).

Таблиця 2. Сальдо торгівлі України товарами за період 2005–2014 років, \$ млн.

Роки	Усього	Країни СНД	Європа	Інші країни
2005	-1907,9	-6298,7	-1785,0	6175,8
2006	-6670,6	-7521,1	-4178,7	5029,2
2007	-11321,9	-6954,9	-8275,1	3908,1
2008	-18580,9	-9760	-10744,2	1923,3
2009	-5737,4	-6219,7	-5969,3	6451,6
2010	-9337,0	-7956,8	-6174,9	4794,7
2011	-14214,0	-11035,4	-8623,5	5444,9
2012	-15848,3	-9150,0	-10132	3433,7
2013	-13666,1	-5864,3	-11402,1	3600,3
2014	-527,0	-2394,7	-5016,7	6884,4

*Складено на основі даних [5].

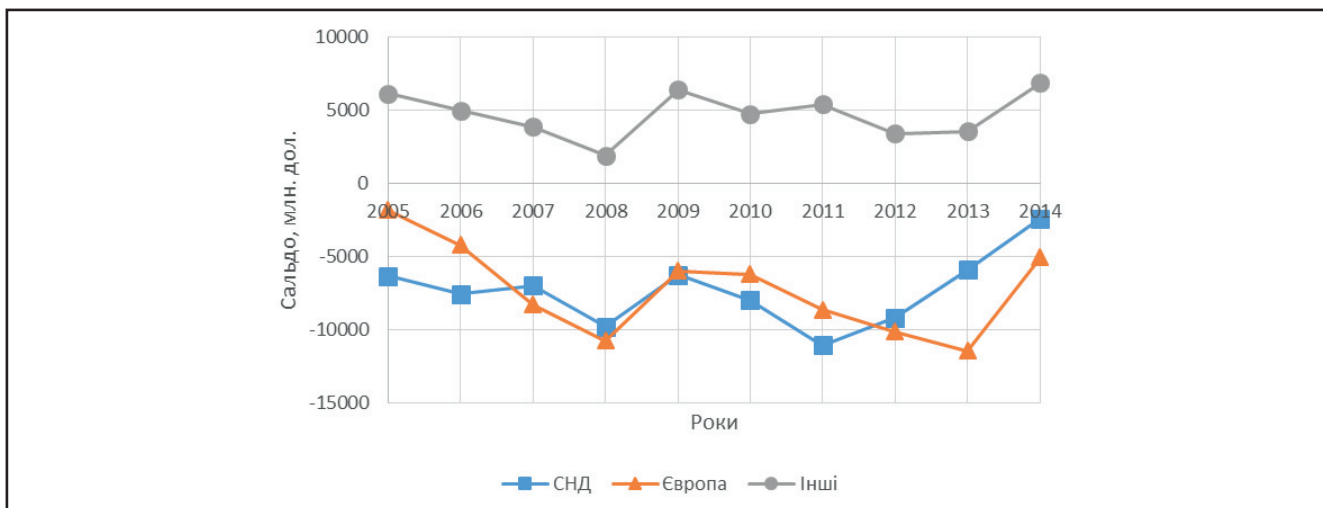


Рисунок 3. Сальдо торгівлі України товарами за період 2005–2014 років, \$ млн.

* Складено на основі даних [5].

Сальдо торгівлі товарами до країн СНД протягом аналізованого періоду коливається в діапазоні від до -11035,4 (2011) до -2394,7 (2014) млн. дол. Сальдо торгівлі товарами до країн Європи перебуває в межах від до -11402,1 (2013) до -1785,0 (2005) млн. дол. Зменшення від'ємного значення сальдо торгівлі товарами як з Європою, так і з СНД починаючи з 2013 року пояснюється не похваленням зовнішньої торгівлі, а більш значним скороченням українського імпорту у порівнянні з експортом.

Суттєво, що сальдо торгівлі України товарами з іншими країнами є позитивним протягом усього аналізованого періоду і становить від \$1923,3 млн. (2008) до \$6884,4 (2014) млн. Зокрема, за цей період значно підвищилася значущість країн Азії у товарообороті України. Максимальний за період 2005–2013 років обсяг експорту товарів до країн Азії, зафіксований у 2009 році, становив 30,6% від загального обсягу експорту, у 2010 році – 26,7%; імпорту, в 2009 році – 14,4% та 16,5% у 2010 році. Водночас обсяги експорту до країн СНД становили 33,9%, Європи – 25,9% (у тому числі до країн Європейського Союзу – 23,9%), Африки – 6,6%, Америки – 2,8%. Імпорт з країн СНД становив 43,3% від загального обсягу, Європи – 35,7% (у тому числі з країн Європейського Союзу – 33,9%), Америки – 4,8%, Африки – 1,4% [6]. Починаючи з 2007 року спостерігається помітна тенденція до збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України товарами з країнами Азії – майже вдвічі [10], що свідчить про активізацію процесів різнобічного торговельного співробітництва України та відсутність чітко вираженої інтеграційної диспозиції у зовнішній торгівлі товарами.

Покажемо як у сенсі зміни структури зовнішньої торгівлі України товарами, так і падіння її обсягів очікувано є 2015 рік. Так, за результатами першого півріччя 2015 року падіння українського експорту становить 35%, імпорту – 38,5%. Унаслідок більш значного скорочення імпорту позитивне сальдо зовнішньої торгівлі за рік зросло більш ніж утричі – з \$408 млн. до \$1,25 млрд. Прогнозованою тенденцією поточного року є різке (на 54%) скорочення поставок до Росії та країн СНД. Одночасно зменшився й експорт до країн ЄС – на 36%. Порівнюючи ж обсяги експорту за аналогічний період до країн Співдружності (\$3,78 млрд.) та до країн

ЄС (\$6,06 млрд.), можна зауважити, що станом на середину 2015 року вага європейського ринку більш ніж в півтора рази перевищує вагу ринку країн СНД [7]. Отже, ретроспективний аналіз зовнішньої торгівлі України товарами за останні (принаймні) десять років, включаючи поточний 2015 рік, не дозволяє зробити ґрунтовні висновки щодо позитивної динаміки у торгівлі з європейськими країнами. Спробуємо встановити наявність позитивної або негативної динаміки структури торгівлі України товарами з європейськими країнами шляхом перевірки гіпотези існування тенденції [2]. Сутність відповідного алгоритму полягає у виявленні висхідних та низхідних серій у часовому ряді розвитку об'єкта. А саме для досліджуваного часового ряду

$$\bar{Y} = y_1, y_2, \dots, y_t, \dots, y_n : t = 1, \dots, n \quad (1)$$

визначається послідовність знаків, виходячи з умов:

$$"+", \text{ якщо } y_{t+1} - y_t > 0,$$

$$"-", \text{ якщо } y_{t+1} - y_t < 0. \quad (2)$$

При цьому якщо наступне спостереження дорівнює попередньому, то у розрахунок приймається лише одне спостереження. Висновок про існування тенденції може бути зроблений за результатами аналізу системи нерівностей:

$$\begin{cases} v(n) > [(2n-1)/3 - 1,96\sqrt{(16n-29)/90}] \\ l_{\max}(n) \leq l(n) \end{cases}, \quad (3)$$

де n – кількість спостережень для досліджуваного часового ряду розвитку об'єкта;

$v(n)$ – кількість серій, тобто послідовностей, розташованих поспіль однакових знаків («плюсів» або «мінусів») у часовому ряді розвитку об'єкта (один «плюс» або «мінус» також вважається серією);

$l_{\max}(n)$ – протяжність найбільш довгої серії;

$l(n)$ – табличне значення, залежне від кількості спостережень:

$$\begin{aligned} n \leq 26 &\rightarrow l(n) = 5, \\ 26 \leq n \leq 153 &\rightarrow l(n) = 6, \\ 153 \leq n \leq 170 &\rightarrow l(n) = 7. \end{aligned} \quad (4)$$

Якщо порушується система нерівностей (3), то гіпотеза про відсутність тренду відкидається з довірчою ймовірністю 0,95.

Перевіримо гіпотезу наявності тенденції до збільшення частки торгівлі товарами з європейськими країнами у за-

Таблиця 4. Вихідні дані для перевірки гіпотези про існування тенденції у структурі зовнішньої торгівлі України товарами з Європою

Роки (t)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Частка експорту до Європи у структурі торгівлі України товарами										
Значення (Y _t), %	31,79	32,91	29,97	29,47	25,86	26,90	26,96	25,32	27,19	32,28
Серії (q)		+	-	-	-	+	+	-	+	+
Частка імпорту з Європи у структурі торгівлі України товарами										
Значення (Y _t), %	35,05	37,31	38,02	35,63	35,73	32,93	32,76	32,55	37,18	41,18
Серії (q)		+	+	-	+	-	-	-	+	+

гальній структурі зовнішньої торгівлі України. Вихідні дані для розрахунку подано в табл. 4.

Кількість серій у значеннях як експорту, так й імпорту дорівнює п'яти, протяжність найбільш довгої серії – 3. Система рівнянь для перевірки гіпотези про існування тенденції у значеннях експорту/імпорту має вигляд:

$$\begin{cases} 5 > [(2 * 10 - 1) / 3 - 1,96 \sqrt{(16 * 10 - 29) / 90}] \\ 3 \leq 5 \end{cases}$$

У результаті спрощення системи нерівностей отримуємо

$$\begin{cases} 5 > 2,35 \\ 3 \leq 5 \end{cases}$$

Система нерівностей не порушена, тобто гіпотеза про відсутність тренду приймається з довірчою ймовірністю 0,95. Інакше кажучи, протягом аналізованого періоду не може бути засвідчена тенденція до збільшення (або зменшення) частки торгівлі з європейськими країнами у структурі зовнішньої торгівлі України товарами. Про наявність же вираженої тенденції до збільшення частки торгівлі з Європою у структурі зовнішньої торгівлі України товарами можна говорити, тільки якщо ця частка буде збільшуватися принаймні протягом наступних двох звітних періодів (2015–2016). А саме, припустимо збереження до кінця 2015 року значень частки торгівлі України з Європою на рівні більшому, ніж у 2014 році. За таких умов кількість спостережень $n = 1$, протяжність найбільш довгої серії, як і раніше, $I_{max}(11) = 3$. Система рівнянь для перевірки гіпотези про існування тенденції у значеннях експорту/імпорту матиме вигляд:

$$\begin{cases} 5 > [(2 * 11 - 1) / 3 - 1,96 \sqrt{(16 * 11 - 29) / 90}] \\ 3 \leq 5 \end{cases} \rightarrow \begin{cases} 5 > 4,49 \\ 3 \leq 5 \end{cases} \rightarrow \begin{cases} \text{вірно} \\ \text{вірно} \end{cases}$$

Як бачимо, система нерівностей виконується, тобто про наявність тенденції говорити зарано. Якщо тенденція до збільшення частки торгівлі з країнами Європи буде збережена і за результатами 2016 року, матимемо (кількість спостережень $n = 12$, протяжність найбільш довгої серії $I_{max}(12) = 4$):

$$\begin{cases} 5 > [(2 * 12 - 1) / 3 - 1,96 \sqrt{(16 * 12 - 29) / 90}] \\ 3 \leq 5 \end{cases} \rightarrow \begin{cases} 5 > 5,029 \\ 3 \leq 5 \end{cases} \rightarrow \begin{cases} \text{невірно} \\ \text{вірно} \end{cases}$$

Тобто лише за умови збереження частки торгівлі з Європою протягом двох наступних звітних періодів (2015–2016) на рівні більшому, ніж у 2014 році, маємо порушення системи нерівностей (до речі, дуже незначне). Це свідчитиме про появу позитивної тенденції у структурі зовнішньої торгівлі України товарами на користь торгівлі з європейськими країнами. Додатково підкреслимо, що свідомо досліджується тенденція

лише у зміні відносних (структурних) характеристик зовнішньої торгівлі України товарами, адже розраховувати на збільшення абсолютних характеристик (обсягів торгівлі) протягом найближчих років навряд чи доцільно. Навіть у разі якщо таке збільшення відбудеться, позитивні тенденції переважно будуть наслідком статистичного ефекту бази порівняння, адже тепер ми будемо порівнювати наступні результати з початком стрімкого падіння обсягів зовнішньої торгівлі України.

Аналізуючи інтеграційні пріоритети України, необхідно зважити на наявність досить стійкої та помітної тенденції до збільшення обсягів зовнішньої торгівлі з групою «інших» країн. Саме ці ринки втримали український експорт від більшого падіння. Наявність тенденції до збільшення обсягів як експорту (рис. 1), так й імпорту (рис. 2) є наочною та не потребує додаткового обґрунтування. Сальдо торгівлі позитивне протягом усього досліджуваного періоду (рис. 3). Найбільший прогрес демонструє торгівля України товарами з країнами Азії. Зростання українського експорту до Ірану становило 30,9%, до Китаю – 0,5%, до Південної Кореї – 2,6% [7]. Тому утримання та покращення позицій на азійських ринках має враховуватися при формуванні інтеграційних пріоритетів України. Але за всієї привабливості торгівлі з Азією ключовим орієнтиром є збільшення товарообігу з європейськими країнами. Присутність на європейських ринках є передумовою забезпечення не лише економічного результату, а першою чергою прогресивних структурних та інституціональних змін у зовнішньоекономічній діяльності України.

Висновки

На теперішній час у зовнішній торгівлі України товарами є відсутньою чітко виражена інтеграційна диспозиція. Перспективи подальшого розвитку євроінтеграції України потрібно визначати з урахуванням потенціалу національної економіки та її ефективної взаємодії з європейським і світовим економічним простором на взаємовигідних умовах.

Список використаних джерел

1. Гашутіна О.Е. Актуальні проблеми інтеграції науково-технічної сфери України у світовий та європейський науково-технічний простір / О.Е. Гашутіна // Теорія та практика державного управління. – 2013. – №4(43). – С. 262–266.
2. Красс М.С. Математические методы и модели: [уч. пособ.] / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
3. Лиськова Л. Пріоритети інноваційного розвитку України в домінантах євроінтеграційних процесів [Електрон. ресурс] / Л. Лиськова. – Режим доступу: journals.urau.ua/jiep/article/download/.../24674.
4. Нагачевська Т.В. Інтеграційні процеси та формування інноваційної моделі економічного розвитку України [Електрон. ресурс] /

T.B. Nagachevska. – Режим доступу: http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/ME/nagachevska/Integration_processes_and_creating_an_innovative_model_of_economic_development_of_Ukraine.pdf

5. Онищенко В.П. Ризики євразійської інтеграції / В.П. Онищенко // Журнал європейської економіки. – 2013. – №1. – С. 41–55.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Панченко Ю. Український експорт: дна досягнуто. Копаємо чи піднімаємося? [Електрон. ресурс] / Ю. Панченко. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/08/17/7037092/>

8. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: [монографія] / [О.М. Алімов, І.М. Лицур, В.В. Микитенко та ін.]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 520 с.

9. Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору: [монографія] / [за ред. В.М. Нижника]. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 307 с.

10. Юхименко В.В. Інтеграційні пріоритети України в контексті світових трансформаційних процесів / В.В. Юхименко, Т.С. Місяць // Вісник КНТЕУ. – 2013. – №2. – С. 5–17.

О.М. ДЕНИСЮК,

д.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Формування локальної бази даних підсумкового внутрішньогосподарського обліку та контролю в системі управління підприємством

У статті розглянуто актуальні питання формування локальної бази даних підсумкового внутрішньогосподарського обліку та контролю в системі управління підприємством. Окреслено порядок вирішення завдань внутрішньогосподарського обліку і контролю за рівнями облікового процесу.

Ключові слова: внутрішньогосподарський облік, внутрішньогосподарський контроль, база даних, контрольний процес, антикризове управління.

А.Н. ДЕНИСЮК,

д.э.н., доцент, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

Формирование локальной базы данных итогового внутрихозяйственного учета и контроля в системе управления предприятием

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования локальной базы данных итогового внутрихозяйственного учета и контроля в системе управления предприятием. Установлен порядок решения задач внутрихозяйственного учета и контроля за уровнями учетного процесса.

Ключевые слова: внутрихозяйственный учет, внутрихозяйственный контроль, база данных, контрольный процесс, антикризисное управление.

The article deals with topical issues of forming local database of the outcome of internal accounting and control system management. Outlined the procedure for resolving problems of internal accounting and control of the levels of your process.

Keywords: internal managerial accounting, internal control, database, process control, crisis management.

Постановка проблеми. Внутрішній облік є важливою функцією інформування системи антикризового управління, що повсякчас спрямована на виявлення кризових загроз. За даних умов особливої актуальності набуває питання формування бази даних внутрішньогосподарського обліку в системі управління підприємством. Розв'язання даної проблеми дозволить створити облікову базу даних для внутрішньогосподарського контролю з метою прийняття відповідних управлінських рішень, що зумовить здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства та усунення потенційної можливості його банкрутства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження особливостей внутрішньогосподарського обліку в системі управління підприємством охоплює низку окремих актуальних питань, а саме: функціональний зміст обліку і контролю, питання їх взаємозв'язку, інформаційне забезпечення.

Проблеми організації та методології внутрішнього обліку та контролю досліджували такі вітчизняні фахівці, як С.В. Бардаш [1], Н.Г. Виговська [2], Є.В. Калюга [3], Л.В. Нападівська

[7] та інші. Названі автори притримуються власної точки зору з деяких питань методологічного характеру, але вони сформулювали подальшу базу для майбутніх досліджень. Підсумковий внутрішньогосподарський облік вимагає концентрування інформації антикризового спрямування з метою управління підприємством відповідно до існуючих кризових загроз.

Метою статті. Обґрунтування особливостей напрямів удосконалення внутрішньогосподарського обліку та контролю в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Інститут присяжних бухгалтерів у США визначив основну функцію обліку як «забезпечення кількісної інформації, головним чином, фінансового характеру щодо господарюючих суб'єктів (economic entity) з метою використання цієї інформації для прийняття управлінських рішень» [5]. Подане тлумачення не розділяє облік за обліковими системами і може бути віднесене як до бухгалтерського, так і до внутрішньогосподарського обліку, що дозволяє охарактеризувати останній як відносно самостійний рівень інформаційної системи управління господарською діяльністю,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на якому здійснюється вимірювання, обробка і передавання облікової інформації щодо господарюючого суб'єкта.

Головною метою внутрішньогосподарського обліку в системі антикризового управління підприємством є створення бази облікових даних для прийняття управлінських рішень, спрямованих на запобігання кризовим загрозам.

Формування системи внутрішньогосподарського обліку і контролю здійснюється у межах загальної побудови облікового процесу, який розглядається як технологічний процес, де у результаті перетворення первинної облікової інформації формується вихідна продукція у вигляді відповідних показників щодо результатів діяльності і фінансового стану, які і є основою інформаційної бази антикризового управління підприємством.

В умовах застосування сучасних інформаційних технологій, в умовах сучасного технологічного процесу планування, облік, аналіз і контроль господарських операцій розглядаються як елементи єдиної інформаційної системи антикризового управління підприємством.

В умовах електронної обробки економічної інформації обліковий процес здійснюється за такими етапами: документування фактів, що належать до господарської діяльності; узагальнення первинної облікової інформації у зведених реєстрах внутрішньогосподарського обліку; формування звітності внутрішньогосподарського обліку; формування архіву облікових даних та закриття облікового періоду.

Базуючись на концептуальних засадах формування інформаційної системи управління підприємством [6]), для підприємств торгівлі запропоновано організаційно-інформаційну модель автоматизованої обробки облікової інформації, побудовану за двома відносно самостійними модулями: модулем доходів, затрат і фінансових результатів та модулем надходжень, видатків та чистого руху коштів і локалізовану за рівнями обробки економічної інформації. При необхідності в інформаційній системі антикризового управління можна створити окремі модулі для формування і обробки первинної інформації залежно від кризових загроз оперативного, інвестиційного та фінансового характеру, які можуть бути ідентифіковані на основі тих чи інших облікових даних.

У таблиці наведено задачі внутрішньогосподарського обліку і контролю підприємства торгівлі, розподілені за рівнями облікового процесу.

Рівні електронної системи відповідають етапам облікового процесу, які своєю чергою окреслюють коло завдань, що вирішуються на відповідному рівні.

Перший рівень електронної інформаційної системи антикризового управління призначено для формування, обробки первинної інформації і відображення результатів для прийняття управлінських рішень за місцем здійснення операції. На першому рівні має здійснюватись аналітична оцінка доцільності та перевірка відповідності кожної операції вимогам чинного законодавства і стандартам (нормативам, встановленим для результативних показників.

Етап первинного обліку операцій, локалізованих за модулем доходів, затрат і фінансових результатів та модулем надходжень, видатків і чистого руху коштів, є основним джерелом фактографічної інформації. В умовах кризових загроз на етапі первинного обліку важливу роль відіграє контрольна функція антикризового управління: здійснюється контроль

доцільності та відповідності операцій чинному законодавству, правильності їх оформлення, можливих позитивних і негативних наслідків. Вихідні документи першого рівня електронної системи обробки облікових даних мають відповідати меті оперативного антикризового управління, створюючи інформаційну базу для попередньої оцінки кризових загроз.

Другий рівень електронної інформаційної системи антикризового управління дозволяє систематизувати та узагальнити облікову фактографічну інформацію за кожним створеним модулем, перш за все, за відповідними періодами. Контрольно-аналітичні процедури другого рівня електронної системи здійснюються за комплексами завдань та розглядаються як основа прийняття оперативних управлінських рішень. Це означає, що серед методичного забезпечення внутрішньогосподарського обліку на цьому рівні переважають методи економічного аналізу і контролю. Застосування методичних прийомів структурного і трендового аналізу, детермінованих та стохастичних факторних моделей, методів оцінки за моделями операційного та фінансового важеля, CVP, процедур внутрішньогосподарського контролю дозволяють своєчасно виявити кризові загрози і вжити відповідних заходів щодо їх усунення.

Третій рівень електронної інформаційної системи антикризового управління призначений для її узагальнення у звітності внутрішньогосподарського обліку. Підсумковий облік, що є основою побудови третього рівня інформаційної системи антикризового управління, являє собою завершальну стадію облікового процесу, на якій реалізується інформаційний продукт. Ефективність підсумкового обліку ґрунтується на визначенні та встановленні пріоритетів надання інформації, які обов'язково регламентують терміновість та адресність передавання відповідних даних. Підтримання реального часового масштабу при забезпеченні користувачів даними обліково-контрольного спрямування здійснюється в умовах багатoprogramного режиму, що дозволяє реагувати на кризові загрози у момент їх виявлення. Своєчасне складання звітності та здійснення на її основі ретроспективного аналізу і заключного контролю є необхідною умовою прогнозування економічних результатів, показників руху грошових коштів, структури майнового та фінансового потенціалу відповідно до потреб, обумовлених кризовими загрозами. На цій основі розробляються і обґрунтовуються стандарти контролю за показниками, що характеризують безпеку операційної діяльності, фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, визначаються межі припустимих відхилень з метою запобігання кризовим загрозам. Повнота і об'єктивність інформації, яка створюється на заключному рівні електронної системи, тісно пов'язана з організацією облікового процесу на попередніх рівнях інформаційної системи і безпосередньо залежить від якості даних, сформованих у первинному та поточному обліку.

Локальна база даних підсумкового внутрішньогосподарського обліку формується на основі поєднання фактографічних облікових даних, планових показників та зовнішньої інформації правового і нормативно-довідкового характеру. Обробка підсумкових даних на третьому рівні електронної інформаційної системи передбачає їх класифікацію і систематизацію відповідно до вимог, характер яких визнача-

Перелік завдань внутрішньогосподарського обліку і контролю за рівнями облікового процесу в умовах застосування електронної інформаційної системи антикризового управління

Рівень електронної системи	Етап облікового процесу	Завдання, що вирішуються на відповідному рівні
1	2	3
Перший	Вхід до системи (первинний облік)	Підготовка первинних даних та відображення їх на машинних носіях. Аналіз, контроль і коригування первинної інформації, розподіленої за центрами відповідальності. Отримання у запитальному режимі відповідної інформації. Формування локальної бази даних. Формування вихідної інформації первинного обліку
Другий	Процес системи (поточний облік)	Систематизація, узагальнення і контроль первинної інформації. Виправлення виявлених у процесі контролю помилок. Оперативний аналіз поточної інформації внутрішньогосподарського обліку. Створення локальної бази даних поточного обліку. Формування вихідної інформації поточного обліку
Третій	Вихід із системи (підсумковий облік)	Формування внутрішньої звітності. Систематизація облікових даних відповідно до запитів системи антикризового управління. Формування носіїв для архівного збереження облікової інформації. Коригування нормативно-довідкової інформації. Контроль поточної та підсумкової інформації внутрішньогосподарського обліку. Ретроспективний аналіз облікових даних. Заклучний контроль, перспективний аналіз і прогнозування в системі антикризового управління. Складання бюджетів на наступний період

ється за комплексом задач антикризового управління підприємством.

Висновки

Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням кризових загроз, що не може не викликати концептуальних змін в організації та методології внутрішньогосподарського обліку і контролю. Інформаційні функції внутрішньогосподарського обліку та контролю мають бути інтегровані в єдину інформаційну систему з метою комплексного управління підприємством. На цій основі визначено основний принцип формування інформаційної бази внутрішньогосподарського обліку, відповідно до якого внутрішньогосподарський облік, ґрунтуючись на даних фінансових звітів, залучає дані поточного та первинного бухгалтерського обліку нарівні з власною, притаманною тільки йому інформацією, деталізованою відповідно до потреб антикризового управління за створеними на базі структурних та функціональних підрозділів підприємства центрами відповідальності.

Список використаних джерел

1. Бардаш С.В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: монографія / С.В. Бардаш. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 312 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Максимова В.Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві: [навчальний посібник] / В.Ф. Максимова. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2008. – 190 с.
5. Мидлтон Д. Бухгалтерський учет і прийняття фінансових рішень. Учеб. пособие: Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
6. Мних Є.В., Бутко А.Д., Большакова О.Ю., Кравченко Г.О., Никонович Г.І. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / За ред. Проф. Є.В. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2005 – 232 с.
7. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

В.М. КОВАЛЬОВ,

д.е.н., професор, Українська інженерно-педагогічна академія

Наукові підходи до формування мотиваційного механізму машинобудівних підприємств

Визначені наукові підходи до формування мотиваційного механізму підприємств, методи кількісної оцінки балансу соціально-економічних інтересів найманих працівників і підприємців. Виявлені умови, за яких порушується баланс інтересів на користь роботодавців.

Ключові слова: мотивація, механізм, баланс, соціально-економічні інтереси, персонал, підприємстві.

В.Н. КОВАЛЕВ,

д.з.н., професор, Украинская инженерно-педагогическая академия

Научные подходы к формированию мотивационного механизма предприятий

Определены научные подходы к формированию мотивационного механизма предприятий, методы количественной

оценки баланса социально-экономических интересов наемных работников и предпринимателей. Выявлены условия, из-за которых нарушается баланс интересов в пользу работодателей.

Ключевые слова: мотивация, механизм, баланс, социально-экономические интересы, персонал, предприниматели.

V. KOVALYOV,

doctor of economic sciences, professor, Ukrainian Engineering Pedagogical Academy

Scientific approaches to the formation of the motivational mechanism of enterprises

The scientific approaches to the formation of the motivational mechanism of enterprises, methods of quantitative assessment of the balance of socio-economic interests of employees and entrepreneurs are determined. The conditions, due to which the balance of interests is disturbed in favor of employers, are revealed.

Keywords: motivation, mechanism, balance, socio-economic interests, staff, entrepreneurs.

Постановка проблеми. Наукові дослідження і досвід промислових підприємств свідчать про зростаючу актуальність мотиваційних процесів як в Україні, так і в усьому світі. Одним з основних напрямів удосконалення цих процесів стало формування раціонального механізму управління стимулюванням ефективності праці і виробництва, під яким слід розуміти способи забезпечення соціально-економічних потреб найманих працівників і ефективності бізнесу, який являє собою джерело забезпечення людських і виробничих потреб.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазвичай дослідники мотиваційних процесів спираються на класичну теорію мотивації праці. Її основоположники – А. Маслоу, Д. МакКлелланд, В. Врум, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, Л. Портер та ін. – основну увагу приділяли розвитку теорії потреб найманих працівників, що цілком виправдано по відношенню до стимулювання їхньої праці. Саме в цьому напрямі відбуваються дослідження і публікації, які продукують такі сучасні вчені-економісти, як А. Колот, Е. Лібанова, О. Єськов, М. Волгін, Б. Генкін тощо. Але з погляду сьогодення, коли в економічній теорії більшу увагу приділяють питанням ефективності ринкового господарювання і меншу – задоволенню людських потреб, виникають вимоги до мотиваційного механізму досягати збалансованості соціально-економічних інтересів підприємців і найманого персоналу. Саме в цьому аспекті економічній науці бракує уваги до комплексного розгляду процесів мотивації не лише до праці, а й до бізнесу як джерела задоволення соціально-економічних і виробничих потреб у сфері господарювання.

Тому **метою статті** є визначення наукових підходів до формування мотиваційного механізму підприємств з урахуванням кількісно визначених і збалансованих соціально-економічних інтересів найманої і підприємницької праці.

Виклад основного матеріалу. За результатами досліджень і практичної діяльності підприємств виявляється зацікавленість підприємців у всілякій економії фонду заробітної плати, незважаючи на необхідність підтримувати робочу силу на працездатному відтворювальному рівні. Цій тенденції сприяють теоретичні постулати класичної теорії мотивації і твори її сучасних послідовників. Зокрема, підприємці не дотримуються наукової установки, що відтворювальна оплата праці повинна встановлюватись на рівні, еквівалентному вартості робочої сили.

Як відомо з економічної теорії, вартість робочої сили складається з витрат на розширене відтворення життєдіяльності працівників і їх родин шляхом задоволення їхніх розумних

фізіологічних і соціальних потреб, оптимальному рівню яких повинна відповідати мінімальна заробітна плата.

Методи наукового визначення мінімальної заробітної плати обґрунтовані в нашій публікації [1]. За нашими поглядами, відтворювальний рівень мінімальної заробітної плати згідно з раціональною структурою фонду оплати праці є тим підґрунтям, на якому засновується надбудова мотиваційно-стимулюючої її системи. Така надбудова відповідає стимулюючій функції заробітної плати.

Отже, якщо науково визначена мінімальна заробітна плата розрахована відповідно до рівня виконання норми праці на 100%, то стимулююча надбудова мотиваційної системи повинна спотворювати інтерес працівника до понаднормованої праці за її кількістю і якістю. Тому винагорода за понаднормову працю має бути не нижчою за поріг соціальної відчуженості заохочувальних виплат. Методи кількісного визначення категорії соціальної відчуженості нами розкриті в публікації [2, с. 242–243], згідно з якою поріг соціальної відчуженості заробітної плати для працівників і їхніх родин ($P_{\text{свзн}}$) визначається рівністю:

$$P_{\text{свзн}} = Z_c \cdot TP_{\text{фс}} \geq Z_{\text{мін}}, \quad (1)$$

де Z_c – середня заробітна плата особи, грн./міс.;

$P_{\text{фс}}$ – науково обґрунтовані мінімальні фізіологічні і соціальні потреби особи на місяць, грн.;

$Z_{\text{мін}}$ – мінімальна заробітна плата особи, грн.

Поріг соціальної відчуженості рівня заохочувальних виплат ($P_{\text{свзв}}$) визначається рівністю:

$$P_{\text{свзв}} \geq Z_b \cdot TB_{\text{пок}}, \quad (2)$$

де Z_b – заохочувальні виплати, грн.;

$TB_{\text{пок}}$ – вартість однієї купівлі (визначається за самооцінкою працівника або члена його родини), грн.

З розкритого методологічного підходу до визначення порогу соціальної відчуженості рівня оплати праці і заохочувальних виплат стає зрозумілим, що ця економічна категорія є кількісним виразником і міри праці, і міри споживання, і соціально-економічних інтересів найманих працівників та підприємців. Та вже тепер потрібне розуміння з боку роботодавців того, що, підвищуючи ефект виробництва, потрібно піклуватись про добробут найманого персоналу, формувати його інтерес до успіху виробництва, який має бути збалансованим з мірою споживання найманих працівників. Саме в такому разі забезпечується гармонізація соціально-трудових відносин на підприємствах і в державі. За таких обставин знижується соціальна напруженість між виробниками, а масштаби виробництва узгоджуються з масштабами споживання. При

цьому соціальна відповідальність виробників стає взаємною: підприємців перед персоналом, персоналу перед підприємцями, в результаті якої утворюється баланс соціально-економічних інтересів найманої і підприємницької праці. За таких наукових підходів до визначення сутності мотиваційних процесів виникають передумови формування мотиваційного механізму стимулювання праці і ефективності бізнесу.

Найбільш проблематичним у теорії мотивації питанням є методологія кількісного визначення потреб працівників і особливо практичного застосування цієї методології на підприємствах, тим паче що Україна з переходом на ринкові умови виробництва відмовилася від державного регулювання заробітної плати у виробничій сфері. Крім того, у відомих моделях мотиваційного механізму не відображено структури балансу соціально-економічних інтересів найманої праці і бізнесу, а це є основною вимогою до гармонізації суспільних відносин в країні. Потребує удосконалення сама структура мотиваційного механізму стимулювання успішності праці персоналу і ефективності бізнесу на промислових підприємствах за такою структурою:

- види потреб;
- форми, методи і джерела забезпечення потреб.

Виходячи з визначених напрямів удосконалення мотиваційного механізму стимулювання успішності праці персоналу і ефективності бізнесу роботодавців нами була запропонована його структура, що розкрита на рисунку.

Як видно з рисунку, основна ідея формування нової структури мотиваційного механізму підприємств – це досягнення рівноваги соціально-економічних інтересів найманих працівників і підприємців, якою повинні опанувати обидва контрагенти соціально-трудових відносин. З одного боку, це наймані працівники, власники свого людського потенціалу, з іншого боку, це роботодавці, власники засобів виробництва і технологічної енергії. І баланс їхніх соціально-економічних інтересів визначається кількісно встановленими пропорціями розподілу доданої вартості відповідно до рівня їх власності у складі трудового потенціалу.

Наше бачення сутності і структури економічної категорії «трудова потенціал» розкрито в публікаціях [2–4]. Зокрема, на відміну від загально прийнятого тлумачення сутності трудового потенціалу як рівня продуктивних сил особи відповідно до таких її якостей, як знання, досвід, професіоналізм тощо, в нашому розумінні – це сполучення у виробничому процесі взаємодії двох структурних елементів трудового потенціалу: людського капіталу, власником якого є найманий працівник, і таких елементів фізичного капіталу, як засоби виробництва і технологічна енергія, власником яких є роботодавець.

Та як цілком очевидно, самі по собі якості людського потенціалу залишаються незатребуваними, доки у трудовій сфері вони не з'єднуються і не взаємодіють з фізичним капіталом на робочому місці, де вони, озброєні засобами праці, перетворюються у трудовий потенціал. Тут і людський капітал, і вказані елементи фізичного капіталу стають складовими частинами структури трудового потенціалу, які оцінюються у вартісній формі, тобто стають вартісною субстанцією трудового потенціалу. Основні засоби виражаються у вигляді амортизаційних відрахувань, технологічна енергія – у вигляді витрат на неї. Такий трудовий потенціал здатний забезпечу-

вати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління економікою в певних соціальних, економічних і технологічних умовах.

Тому вартісна оцінка трудового потенціалу у середньорічному обчисленні ($\Sigma V_{\text{тп}}$) може бути визначена за такою запропонованою нами формулою:

$$\Sigma V_{\text{тп}} = \frac{V_{\text{дпф}}}{T} + \frac{V_{\text{чкп}}}{I_{\text{сц}}} + \Delta V_{\text{чкп}} + \Sigma V_{\text{а.опф}} + \Sigma V_{\text{ер}}, \quad (3)$$

де $V_{\text{дпф}}$ – витрати на довиробниче формування людського капіталу (в розрахунок приймається наявний дохід на одного мешканця країни), тис. грн.;

T – середнє число років до виробничого формування людського капіталу;

$V_{\text{чкп}}$ – середньорічні відтворювальні витрати на людський капітал (приймається на рівні середньорічної зарплати одного працюючого з відрахуваннями на соціальні потреби і інші доходи), тис. грн.;

$I_{\text{сц}}$ – індекс споживних цін;

$\Delta V_{\text{чкп}}$ – середньорічні інвестиції в людський капітал на інноваційному етапі виробничого середовища, що здійснюються самим працівником або роботодавцем на професійну освіту, тис. грн.;

$\Sigma V_{\text{а.опф}}$ – середньорічні амортизаційні відрахування з основних виробничих фондів, в розрахунок на одного працюючого, грн./особа;

$\Sigma V_{\text{ер}}$ – середньорічні витрати на енергетичні ресурси для технологічних цілей у розрахунок на одного працюючого, грн./особа.

За таким методом стає можливим визначати рівень, структуру і ефективність використання трудового потенціалу на підприємствах та пропорції рівня власності на людський і фізичний капітал.

Запропоновані методи кількісного визначення частки знов створеної доданої вартості як власності персоналу підприємств і роботодавців розкрито нами в публікаціях [2, 3, 5].

На перший погляд виявляються ті хиби запропонованого нами методу розрахунку трудового потенціалу і, зокрема, людського капіталу, що в основу розрахунку його рівня закладені фактичні показники витрат на оплату праці, рівень яких нижчий за вартість робочої сили. Тому використані вихідні дані нібито утримують неточність розрахунків.

Але слід враховувати, що задіяні в розрахунках фактичні показники існуючої оплати праці, по-перше, відображають рівень експлуатації персоналу підприємств, що дає можливість визначати можливі масштаби її підвищення. По-друге, слід мати на увазі можливість і історичну незбіжність у майбутньому переходу людського суспільства до формування мінімальної заробітної плати на відтворювальному рівні, еквівалентному вартості робочої сили, що спотворюватиме підвищення наукової обґрунтованості вихідних даних до розрахунків людського капіталу.

Дослідженнями рівня і структури трудового потенціалу на підприємствах України за 2011–2012 роки виявлено, що основну і домінуючу частку його структури становить людський капітал (82,84%), в якому головну роль відіграє відтворювальний його етап. Елементи фізичного капіталу в структурі трудового потенціалу дорівнювали 17,16%, які виражали частину вартості трудового потенціалу, що належить

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

роботодавцю. Тому відповідно до цієї структури трудового потенціалу може відбуватися і розподіл доданої вартості між його власниками: персоналом і підприємцями.

Отже, настає можливість розрахунку балансу соціально-економічних інтересів персоналу і підприємців при формуванні мотиваційного механізму стимулювання успішності праці і ефективності бізнесу на прикладі Артемівського машинобудівного заводу (ПрАТ «Вістек») за нашою методикою, в розробці якої брала участь аспірант К.М. Шевченко. Вихідні дані до розрахунків наведені в таблиці.

Розподіл доданої вартості між найманими працівниками і роботодавцями ($Ч_{в\text{тп}}$) нами рекомендується визначати за такою формулою:

$$Ч_{в\text{тп}} = D_v \times I_{ч\text{тп}}, \quad (4)$$

де D_v – додана вартість, млн. грн.;

$I_{ч\text{тп}}$ – частка власності у трудовому потенціалі (індекс).

Звідси, у 2013 році:

частка найманих працівників ($Ч_{в\text{тпнп}}$) становить:

$$Ч_{в\text{тпнп}} = 68771,1 \times 0,577 = 39680,9 \text{ млн. грн.},$$

частка підприємців ($Ч_{в\text{тпп}}$) складає:

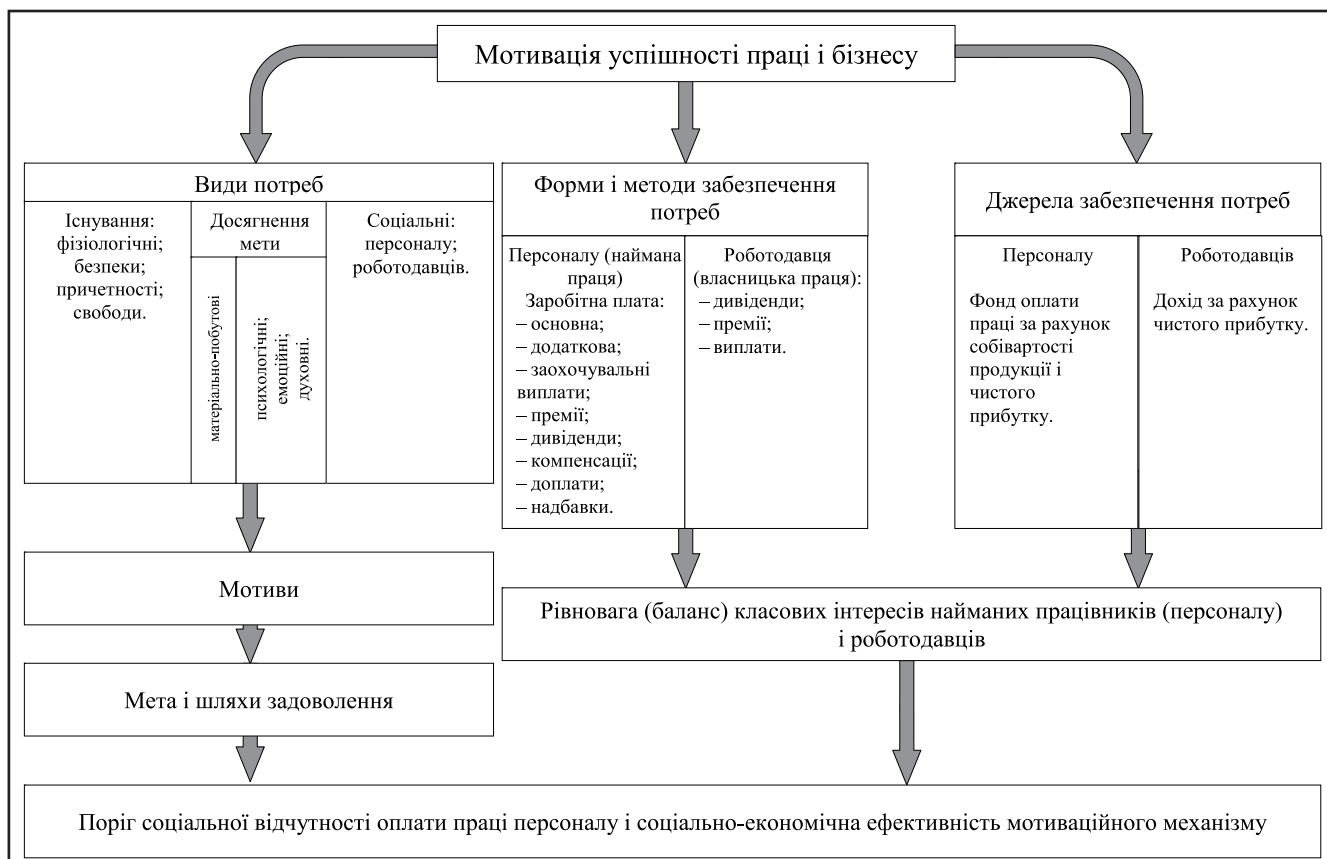
$$Ч_{в\text{тпп}} = 68771,1 \times 0,423 = 29090,2 \text{ млн. грн.}$$

У 2014 р.:

$$Ч_{в\text{тпнп}} = 63574,4 \times 0,532 = 33821,6 \text{ млн. грн.},$$

$$Ч_{в\text{тпп}} = 63574,4 \times 0,468 = 29752,8 \text{ млн. грн.}$$

Тому крім можливості кількісно визначати у мотиваційнім механізмі балансу соціально-економічних інтересів в аспек-



Структура мотиваційного механізму стимулювання успішності праці персоналу і ефективності бізнесу роботодавців промислових підприємств [2]

Вихідні дані до розрахунків розподілу доданої вартості на заводі ПрАТ «Вістек» у 2013–2014 роках

Показник	Рівень показників по роках	
	2013	2014
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	234878,1	199880,4
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	213752,0	172748,0
Валовий прибуток, млн. грн.	21126,1	27132,4
Людський капітал, млн. грн.	47645,0	36442,0
Фізичний капітал, млн. грн.	34888,0	32040,0
Трудовий потенціал, млн. грн.	82533,0	68482,0
Структура трудового потенціалу, % в тому числі:	100,0	100,0
7а. Людський капітал	57,7	53,2
7б. Фізичний капітал	42,3	46,8
Додана вартість, млн. грн.	68771,1	63574,4
Фактичний фонд заробітної плати, млн. грн.	41894,0	38400,1

ті здійснення основної мети його формування, виникає можливість виявляти тенденцію соціально-економічних змін на підприємствах і в державі. Зокрема, в даному випадку виявляється вплив кризового стану економіки на погіршення соціального становища найманих працівників. А саме у 2013 році частка доданої вартості найманих працівників знизилася на 14,8% (33821,6 / 39680,9 ч 100 – 100), тоді як частка підприємств зросла на 2,3% (29752,8 / 29090,2 ч 100 – 100). Такі зрушення свідчать про порушення балансу соціально-економічних інтересів найманого персоналу і роботодавців як основної вимоги до формування мотиваційного механізму.

Висновки

Як свідчать дослідження і практика українських підприємств, відомі і існуючі моделі мотиваційного механізму стимулювання успішності праці ґрунтуються на класичній теорії мотивації, в основі якої лежать психологічні методи спонукання найманих працівників до високих досягнень праці. Але ця теорія однобічна, бо не вміщує методи збереження рівноваги соціально-економічних інтересів обох контрагентів соціально-трудова відносин на підприємстві і в суспільстві. Зокрема, як відомо, підприємці не зацікавлені до утримання оплати праці на рівні, еквівалентному вартості робочої сили.

Тому виникає потреба формувати новий мотиваційний механізм на принципах збереження балансу соціально-економічних інтересів персоналу і підприємців.

Запропоновані нами методи кількісного визначення балансу таких інтересів дозволили виявити на прикладі Артемівського машинобудівного заводу ПрАТ «Вістек» в умовах

економічної кризи порушення такого балансу, що призводить до зниження розподіленої частки доданої вартості найманих працівників і їхнього інтересу до ефективного розвитку бізнесу, який, до речі, утворює джерело задоволення потреб персоналу.

Список використаних джерел

1. Ковальов В.М. Методологічні підходи до визначення порогу соціальної відчуженості оплати праці в Україні (теоретичний аспект) / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва, К.М. Шевченко // Україна: аспекти праці – науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – К., 2014. – №3. – С. 28–33.

2. Ковалев В.Н. Роль труда в формировании общественных отношений: монография / В.Н. Ковалев. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 304 с.

3. Ковалев В.Н. Определяющая роль структуры трудового потенциала в формировании социальных распределительных отношений / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаева // Инновационные доминанты социальной сферы: Материалы ежегодной научно-практической конференции по проблемам социально-трудова отношений 24 мая 2013. – Воронеж: Воронежский государственный педагогический университет, 2013. – С. 67–71.

4. Ковальов В.М. Трудовий потенціал регіону: розвиток, стимулювання, ефективність використання: Монографія / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва. – МОНМС України. Українська інженерно-педагогічна академія. – Харків, 2011. – 204 с.

5. Ковальов В.М. Економічний закон оплати праці і його використання у господарській практиці України / В.М. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – Зб. наукових праць науково-дослідного економічного інституту, №9 (136), 2012. – С. 174–182.

УДК 711.455

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор кафедри економіки та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ,
Н.М. СТРУЧОК,

к.е.н., доцент кафедри економіки і маркетингу, Львівський інститут економіки і туризму,

Стан та тенденції розвитку санаторно-курортного комплексу України

У статті проаналізовано стан та тенденції розвитку санаторно-курортного комплексу України. Висвітлена територіальна організація санаторно-курортного комплексу. Систематизовано основні проблеми розвитку галузі та окреслено ключові напрями можливих змін. Висвітлено засади розвитку санаторно-курортного обслуговування в контексті державної концепції.

Ключові слова: санаторно-курортний комплекс, лікувально-оздоровчі підприємства, проблеми розвитку, концепція розвитку, тенденції.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор кафедры экономики и экономической безопасности,
Львовский государственный университет внутренних дел,
Н.М. СТРУЧОК,

к.э.н., доцент кафедры экономики и маркетинга, Львовский институт экономики и туризма,

Состояние и тенденции развития санаторно-курортного комплекса Украины

В статье проанализированы состояние и тенденции развития санаторно-курортного комплекса Украины. Освещена территориальная организация санаторно-курортного комплекса. Систематизированы основные проблемы развития отрасли и обозначены ключевые направления возможных изменений. Освещены основы развития санаторно-курортного обслуживания в контексте государственной концепции.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, лечебно-оздоровительные предприятия, проблемы развития, концепция развития, тенденции.

Status and trends medical complex Ukraine

The article analyzes the status and trends of sanatorium – resort complex of Ukraine. Highlights the territorial organization of sanatorium–resort complex. Systematized the basic problems of the industry and outlines key areas for possible changes. Deals with the principles of spa services in the context of the State concept.

Keywords: resort complex, medical–health enterprises, development of concept development trends.

Постановка проблеми. Україна з її потенційними можливостями є однією з потужних баз для жителів країн Європи в питаннях розвитку лікувально–оздоровчого туризму. В нашій країні вдало можна поєднати наявні багаті природні ресурси, сприятливий клімат (гірський і морський), багатий спектр природних мінеральних вод з метою активного відпочинку, ведення здорового способу життя, оздоровлення та лікування.

Давно відомими є бальнеологічні курорти Прикарпаття, Закарпаття, Полтавщини та Поділля. Своїми грязьовими курортами славиться Одещина та Херсонщина. Проте інтенсивний розвиток підприємств лікувально–оздоровчого спрямування припадає, на жаль, на 70–90–ті роки минулого століття. Сьогодні потужна матеріально–технічна база, діагностичне обладнання через стан та рівень їх старіння використовуються не у повній мірі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку та становлення лікувально–оздоровчого бізнесу в Україні присвячені праці багатьох вчених, зокрема М.В. Багрова, В.Д. Безносюка, М. Бойко, Н.М. Влащенко, С. Ветітнева, Н.І. Коніщевої, Г.В. Казачковської, А. Мазаракі, М.О. Мельниченко. Проте ряд проблем ще потребують вирішення та дослідження, зокрема фактори впливу на ефективність функціонування санаторно–курортного комплексу України та його розвиток. Актуальність дослідження тенденцій розвитку лікувально–оздоровчих підприємств України не викликає сумніву.

Мета статті полягає у дослідженні та виокремленні тенденцій та перспектив розвитку лікувально–оздоровчого комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Санаторно–курортний комплекс – це сукупність закладів для оздоровлення та відпочинку за допомогою природних факторів, а також заходів лікувального та лікувально–профілактичного характеру [4]. Територіальна організація санаторно–курортного комплексу наведена поєднанням рекреаційних ресурсів, рекреантів, закладів їх розміщення, місць розселення персоналу обслуговування, підприємств інфраструктури та інших закладів, які забезпечують умови для відпочинку і оздоровлення населення. Сукупність закладів санаторно–курортного комплексу становлять: санаторії, пансіонати з лікуванням, санаторії–профілакторії, будинки і пансіонати відпочинку, інші оздоровчі заклади [3].

Найбільш гострою проблемою для лікувально–оздоровчого комплексу України виступає форма власності, адже за часів незалежності України певний відсоток таких підприємств ще залишається у державній власності, а рівень державного фінансування бажає бути кращим. Тому в Україні за досліджуваний період (1995–2013) кількість підприємств лікувально–оздоровчого комплексу зменшилася з 3841 одиниці у 1990 році до 2829 одиниці у 2013 році (рис. 1).

Частка різних типів підприємств санаторно–курортного комплексу України у 2013 році при порівнянні з 1990 роком суттєво змінилася (рис. 2, 3). Гостро простежується негативна тенденція до зменшення кількості лікувально–оздоровчих підприємств. Аналіз даних показує зменшення в 2013 році при порівнянні до 1990 року кількості санаторіїв та профілакторіїв на 8,7% у структурі загальної кількості підприємств санаторно–курортного комплексу України, проте у кількісному еквіваленті у 2013 році при порівнянні до 1990 року кількість підприємств даного типу зменшилася на 393 одиниці.

Проте за досліджуваний період спостерігається зростання кількості пансіонатів з лікуванням, а саме з 0,8% у 1990 році від загальної кількості всіх підприємств до 1,3% у 2013 році. Спостерігається зростання частки санаторіїв у загальній кількості підприємств санаторно–курортного комплексу України, з 12,3% у 1990 році до 15,5% у 2013 році, але у кількісному еквіваленті простежується зменшення у 2013 році при порівнянні з 1990 роком на 33 одиниці.

Проведені дослідження дають змогу виокремити комплекс проблем, які унеможливають ефективний розвиток лікувально–оздоровчих підприємств, а саме:

- відсутність ефективного державного механізму економічного розвитку лікувально–оздоровчих підприємств в Україні;
- зношеність основних фондів, низька якість послуг у зв'язку із низьким рівнем заробітної плати;
- відсутність належного рівня маркетингового забезпечення лікувально–оздоровчої сфери;
- низький рівень менеджменту на підприємствах;
- незадовільний стан транспортного сполучення.

Для збалансованого розвитку лікувально–оздоровчих підприємств України достатньо очевидним є необхідність підтримки з боку держави як складової розвитку туризму. Джерелами фінансування інвестиційних проектів з метою модернізації та відновлення іміджу підприємств лікувально–оздоровчого характеру можуть бути як зарубіжні, так і вітчизняні інвестиційні партнери.

Одним з механізмів забезпечення належного розвитку лікувально–оздоровчих підприємств може бути комплексна державна підтримка. З метою вдосконалення системи лікувально–оздоровчої реабілітації в сучасних економічних умовах відповідно до Державної концепції розвитку санаторно–курортної справи запропоновано:

1. Реалізацію проектів комплексного розвитку курортів.
2. Створення конкурентоспроможного на внутрішньому та зовнішньому ринках лікувально–оздоровчого продукту.
3. Забезпечення функціонування мережі санаторно–курортних підприємств для лікування та оздоровлення громадян, у тому числі тих, які відповідно до законодавства України



Рисунок 1. Динаміка зміни санаторно-курортних і оздоровчих закладів України за 1990–2013 роки [2; 3, с. 455]

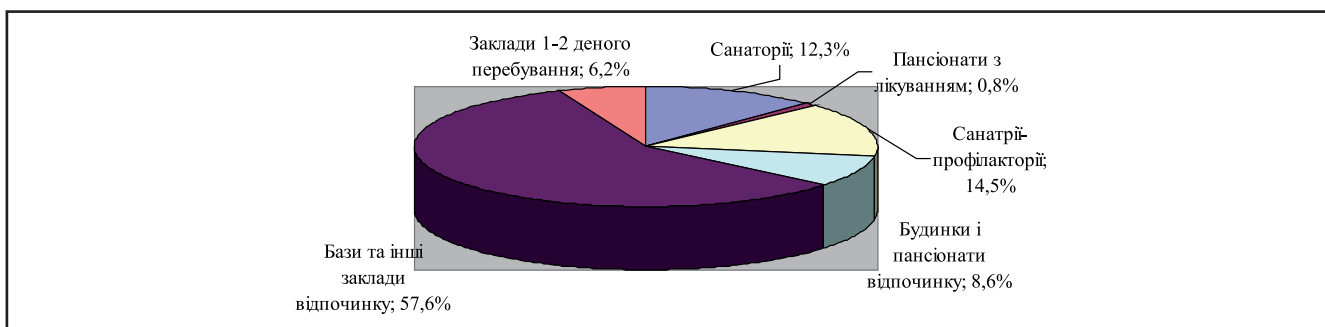


Рисунок 2. Частка різних типів підприємств санаторно-курортного комплексу України у загальній кількості, 1990 рік [2, 3, с. 455]

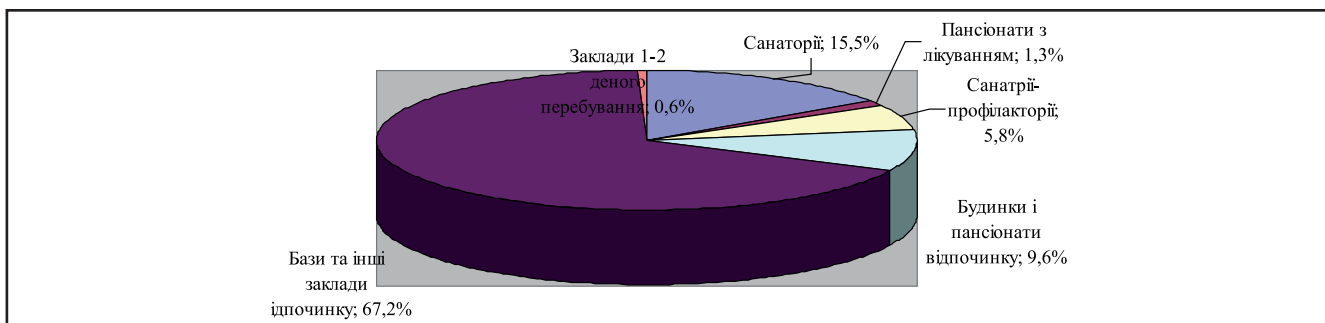


Рисунок 3. Частка різних типів підприємств санаторно-курортного комплексу України у загальній кількості, 2013 рік [2, 3, с. 455]

мають право на безоплатне або пільгове курортне лікування та оздоровлення.

4. Упорядкування мережі оздоровчих і санаторно-курортних закладів.

5. Раціональне використання ліжкового фонду на основі вдосконалення ресурсно-нормативної бази санаторно-курортних підприємств, стандартів діагностики та лікування, диференційованих підходів до термінів санаторно-курортного лікування, впровадження сучасних ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій.

6. Поліпшення якості послуг з розміщення, санаторно-курортного та іншого обслуговування у курортно-рекреаційних закладах.

7. Створення скоординованої підпрограми з вивчення потреб населення України в санаторно-курортній допомозі [5].

Висновки

Дослідження стану лікувально-оздоровчого комплексу України підтверджує достатньо негативну тенденцію, що

охопила дану сферу, причиною якої є неефективна система управління, невисокий рівень платоспроможного попиту населення та відсутність комплексної програми маркетингу. За таких умов стратегічною метою підприємств сфери лікувально-оздоровчого комплексу є пошук та впровадження ефективних стратегій та механізмів, які будуть спрямовані на підвищення якості всіх видів послуг та їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Колесник О.О. Оцінка стану санаторно-курортного комплексу та його впливу на розвиток туристичної діяльності України / О.О. Колесник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2008. – №3 (45). – С. 264–270.
2. Статистичний збірник. Україна у цифрах за 2013 рік – К.: Державний комітет статистики, 2014.
3. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 596 с.

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент

Економічна ефективність використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України

Досліджено формування та ефективність використання ресурсного потенціалу державних підприємств виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України. Проведено аналіз динаміки окремих видів ресурсів та рівня забезпеченості ними підприємств, а також розраховано показники ефективності використання основних фондів за галузевою ознакою.

Ключові слова: ресурси, потенціал, основні засоби, економічна ефективність.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент

Экономическая эффективность использования ресурсного потенциала производственного комплекса уголовно–исполнительной системы Украины

Исследованы формирование и эффективность использования ресурсного потенциала государственных предприятий производственного комплекса уголовно–исполнительной системы Украины. Проведен анализ динамики отдельных видов ресурсов и уровня обеспеченности им предприятий, а также рассчитаны показатели эффективности использования основных фондов по отраслевому признаку.

Ключевые слова: ресурсы, потенциал, основные средства, экономическая эффективность.

O.GONCHARENKO,
Ph.D., economic sciences, Assistant Professor

Economic efficiency of resource potential industrial complex penal system of Ukraine

Formation of efficiency and resource potential of public enterprises manufacturing complex penal system of Ukraine. The analysis of the dynamics of certain types of resources and provision of their enterprises and calculated performance of fixed assets on an industry basis.

Keywords: resources, potential, basic tools, economic efficiency.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань управління виробничим комплексом є формування виробничих систем на такому рівні, який би забезпечив їх ритмічну роботу і надав можливість залучати до суспільно–корисної праці максимальну кількість засуджених. До складу виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України входять 112 підприємств установ виконання покарань з промисловим напрямком діяльності, 168 майстерень, 12 підприємств установ виконання покарань із сільськогосподарським профілем виробництва та 150 підсобних господарств. У складі промислових підприємств 10 спеціалізованих швейних підприємств, 6 займаються видобутком граніту, інші виготовляють широкий спектр продукції сільгоспмашинобудування, литво, ковани вироби, кран–балки, автопричепа, стовпи вуличного освітлення, резервуари, фільтри, широкий спектр архітектурно–будівельних виробів, меблі, електротехнічну та кабельно–провідникову продукцію тощо. До початку реформ у країні виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби України являв собою сукупність стабільно функціонуючих підприємств з налагодженими кооперативними зв'язками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування і ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств присвячено багато праць вітчизняних

і закордонних вчених (В.М. Бондаренко [1], О.М. Вишневецька [2], О.І. Гуторов [3], Л.А. Колеснікова [4], Н.С. Краснокутська [5], Н.С. Матвеева [6] та ін.), але недостатньо досліджені питання економічної ефективності використання ресурсного потенціалу державних підприємств виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Причиною низької рентабельності виробництва кримінально – виконавчої системи, в тому числі, були загальноекономічні і політичні чинники, які Л. Колеснікова характеризувала як «високий ступінь агресивності середовища розвитку бізнесу, обумовленого демотивуючими «правилами гри», встановленими на державному рівні. Під агресивним характером середовища розвитку бізнесу розуміють такий тип впливу, який спонукає підприємства постійно орієнтуватися на виживання, а не на розвиток. При цьому сама держава виступає відносно підприємств не як партнер, який володіє правом встановлення і контролю виконання «справедливих» правил гри, а як хижак, змушуючи підприємства відноситись до держави відповідним чином» [4]. Ця тенденція повною мірою відноситься і до виробничого комплексу. Поряд із реалізацією комплексу заходів державної підтримки виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи і прийняттям відповідних нормативно–правових ак–

тів, триває відволікання фінансових ресурсів з виробництва. Фінансова криза 2009–2010 років суттєво не вплинула на бюджетне фінансування кримінально–виконавчої системи, але негативно відобразилась на результатах її діяльності.

Метою статті є вивчення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств установ виконання покарань з промисловим та сільськогосподарським напрямками діяльності, які входять до складу виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України.

Виклад основного матеріалу. Для визначення ресурсного потенціалу виробничого комплексу як об'єкта дослідження необхідно зупинитися на теоретичних підходах до цього терміну в дослідженнях вчених–економістів. Так, В. Бондаренко під ресурсним потенціалом розуміє категорію, яка згадується лише тоді, коли мова йде про діючий потенціал, а результат його використання характеризується досягнутим рівнем економічного потенціалу [1]. О. Вишнеvsька дає таке визначення ресурсного потенціалу: «обсяг ресурсів, взятих у співставленні з народногосподарськими потребами, і з урахуванням можливостей розширення і поповнення цих ресурсів у довгостроковій перспективі, пов'язуючи його з характеристикою джерел ресурсів. Включає – запаси природних, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, а також населення» [2]. Н. Краснокутська під ресурсним потенціалом визначає «матеріальну основу виробництва, але в статичності – до моменту залучення ресурсів у виробничий процес» [5].

Для наукового розв'язання складної і важливої проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно, перш за все, врахувати ту обставину, що головним засобом виробництва в сільському господарстві є земля. Земельні фонди будь–якого господарства і їх правильне використання є головним чинником успіху у розвитку аграрного виробництва [3]. У виробничому комплексі функціонують підприємства із сільськогосподарським профілем виробництва, земельний фонд яких становить 46276 га, в тому числі сільськогосподарських угідь – 41394 га, ріллі – 34941 га, у власному виробництві названих підприємств знаходиться 23 050 га. У 2013 році підприємствами виправних колоній реалізовано сільськогосподарської продукції на загальну суму 68,8 млн. грн., що на 3,1 млн. грн. більше, ніж у 2012 році. Питома вага продукції рослинництва становила 66,8% (або 46 млн. грн.), тваринництва – 22,8 млн. грн., або 33, 2%. Намолочено сільськогосподарськими підприємствами 17,4 тис. т зернових культур, кукурудзи майже 7 тис. т, соняшнику – 6,5 тис. т [7].

Сільськогосподарськими підприємствами експлуатуються 118 тракторів, 9 комбайнів, 134 автомобілі та 490 сільськогосподарських агрегатів. Також у наявності є обладнання по переробці борошна та круп (8 млинів та 14 крупорушок). Упродовж останніх років проводиться поступове оновлення машино–тракторного парку підприємств із сільськогосподарським профілем виробництва, зокрема в 2013 році придбано сільськогосподарської техніки на загальну суму 4,4 млн. грн., у тому числі тракторів – 5 одиниць, комбайнів 2 одиниці та іншої техніки 10 одиниць.

Два сільськогосподарські підприємства (Машівська ВК №9 та Крюківська ВК №29) Полтавської області мають статус племінних репродукторів по розведенню великої ро-

гатої худоби. Вони включені до державної програми селекції у тваринництві і фінансуються з державного бюджету. Деякі підприємства отримують дотації з державного бюджету за реалізацію молока та м'яса свинини. В 2013 році у підсобних господарствах установ виконання покарань утримувалося: великої рогатої худоби 916 голів, 12 800 голів свиней, 16,6 тис. голів птиці, 964 тис. голів кіз та овець, 150 голів коней та 113 бджолосімей.

Частка підприємств із промисловим напрямом діяльності становить 91,2% суб'єктів господарювання виробничого комплексу, а незначну питому вагу становлять підприємства із сільськогосподарським профілем виробництва (8,8%), що пояснюється наявністю у сільському господарстві специфічного засобу праці – земельних ресурсів, прерогатива використання яких, надається суб'єктам підприємницької діяльності, а не установам виконання покарань, і використовуються землі на умовах їх оренди у пайовиків. Також перевага промислової галузі пояснюється специфікою організації виробництва в установах виконання покарань.

В установах виконання покарань із максимальним рівнем безпеки – засуджені до довічного позбавлення волі залучаються до праці тільки на території колонії з врахуванням вимог тримання їх у приміщеннях камерного типу (ст. 151 КВК України). В установах виконання покарань середнього рівня безпеки – організоване власне виробництво, яке знаходиться на території установи (п. 21 Правил внутрішнього розпорядку виправної колонії), а в установи виконання покарань з мінімальним рівнем безпеки – власне виробництво, а також засноване на умовах договорів з підприємствами усіх форм власності, в тому числі, і за межами установи за умови забезпечення постійного нагляду за засудженими та щоденного повернення до житлової зони (п. 21 Правил внутрішнього розпорядку виправної колонії).

Проведений аналіз динаміки окремих видів ресурсів та рівня забезпеченості ними державних підприємств установ виконання покарань дозволяє визначити величину ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України (табл. 1).

Проведені розрахунки свідчать, що наявний ресурсний потенціал виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України на кінець 2013 року становить 2335,5 млн. грн., що на 17,2% перевищує рівень 2009 року та на 5,0% – 2012 року. На частку державних підприємств установ виконання покарань із промисловим напрямом у 2013 році припадало 70,9% ресурсного потенціалу, на частку підприємств із сільськогосподарським напрямом – 29,1%, що пов'язано із незначною кількістю установ виконання покарань, які мають підприємства із сільськогосподарським напрямом діяльності, серед установ досліджуваної сукупності (12 установ).

На частку необоротних активів припадає 65,2% загальної вартості активів, відповідно на оборотні активи – 34,8% (табл. 2). Причому в промисловості оборотні активи на 1,6% переважають необоротні; у сільському господарстві ситуація протилежно інша – 89,7% припадає на необоротні активи. Це пов'язано з технологічними особливостями галузей виробничого комплексу, зокрема промисловість залежна від кількості сировини, яка є оборотним засобом сфери виробництва, а сільське господарство пов'язане з використанням тракторів, комбайнів та сільськогосподарських машин і агрегатів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення величини ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України у 2009–2013 роках, млн. грн.

Показник	Роки					2013 у % до 2009
	2009	2010	2011	2012	2013	
Промисловість						
Матеріально-технічний потенціал	762,2	644,0	651,0	691,7	653,5	85,7
Трудовий потенціал	826,3	1048,4	1072,3	1115,2	906,1	109,7
Нематеріальний потенціал	44,3	92,1	77,3	82,4	95,8	216,3
Ресурсний потенціал, всього	1632,8	1784,5	1800,6	1889,2	1655,5	101,4
Сільське господарство						
Природно-ресурсний потенціал	18,4	21,4	19,2	12,4	16,3	88,6
Матеріально-технічний потенціал	317,4	295,3	308,7	301,4	299,2	94,3
Трудовий потенціал	23,9	29,4	24,2	22,6	19,0	79,6
Нематеріальний потенціал	151,3	113,9	168,0	185,0	345,4	228,3
Ресурсний потенціал, всього	359,7	346,1	352,1	336,4	680,0	189,0
Разом промисловість та сільське господарство	1992,5	2130,6	2152,7	2225,6	2335,5	117,2

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Таблиця 2. Аналіз структури активів виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України у 2013 році

Елементи активу балансу	Виробничий комплекс – всього		В тому числі			
			промисловість		сільське господарство	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи	793179	65,2	361790,5	49,2	431388,5	89,7
Оборотні активи	423083,5	34,8	373509,5	50,8	49574	10,3
Всього	1216262,5	100,0	735300,0	100,0	480962,5	100,0

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Таблиця 3. Динаміка показників ефективності використання основних засобів підприємств кримінально-виконавчої системи України у 2009–2013 роках

Показники	Роки					2013 у % до 2009
	2009	2010	2011	2012	2013	
Промисловість						
Фондовіддача, грн.	0,97	1,44	1,23	1,23	1,59	163,7
Фондомісткість, грн.	1,03	0,69	0,82	0,81	0,63	61,1
Норма прибутку, %	-0,18	-0,27	0,18	-0,44	-1,11	< 6,2 р.
Рентабельність основних засобів, %	-0,37	-0,59	0,38	-0,97	-2,59	< 7,0 р.
Сільське господарство						
Фондовіддача, грн.	0,23	0,52	0,38	0,37	0,23	101,3
Фондомісткість, грн.	4,42	1,94	2,61	2,67	4,36	98,7
Норма прибутку, %	0,39	0,44	1,18	1,10	1,04	> 2,7 р.
Рентабельність основних засобів, %	0,54	0,61	1,38	1,31	1,25	> 2,3 р.

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Вважаємо, що одним із домінуючих факторів зростання обсягів виробництва є суттєве зростання економічної ефективності використання матеріально-технічного потенціалу, зокрема основних засобів. У 2013 році показник фондовіддачі перевищує рівень 2009 року в підприємств з промисловим напрямом діяльності на 63,7%, сільськогосподарських – на 1,3% (табл. 3).

Проте галузеві тенденції показників прибутковості використання основних засобів дещо різняться. Так, за рахунок зростання рівня збитків, у галузі промисловості норма прибутку, як показник прибутковості авансованого основного і оборотного капіталу, у 2013 році у 6,2 раза нижчий за рівень 2009 року, рентабельність основних засобів – у 7 разів. У той же час у сільському господарстві норма прибутку звітного року перевищує показник базового у 2,7 раза, рентабельність

основних засобів – у 2,3 раза. Це підтверджує тезу про перевагу ефективності використання ресурсів у сільському господарстві, проте не дозволяє зробити кінцевий висновок про ефективність використання потенціалу у виробничому комплексі кримінально-виконавчої системи України загалом.

Порівнюючи динаміку обсягів капітальних інвестицій за галузеву ознакою, необхідно відмітити їх зниження у 2013 році порівняно із 2009 роком. Проте темп зниження показника в галузі сільського господарства на 4,4% перевищує аналогічний показник у галузі промисловості (рис. 1). Це обумовлює перегляд існуючої політики із відтворення основних засобів саме у сільськогосподарській галузі.

Структура виробничих запасів досліджуваних підприємств виробничого комплексу пов'язана зі специфікою технологіч-



Рисунок 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України у 2009–2013 роках, %

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної пенітенціарної служби України.

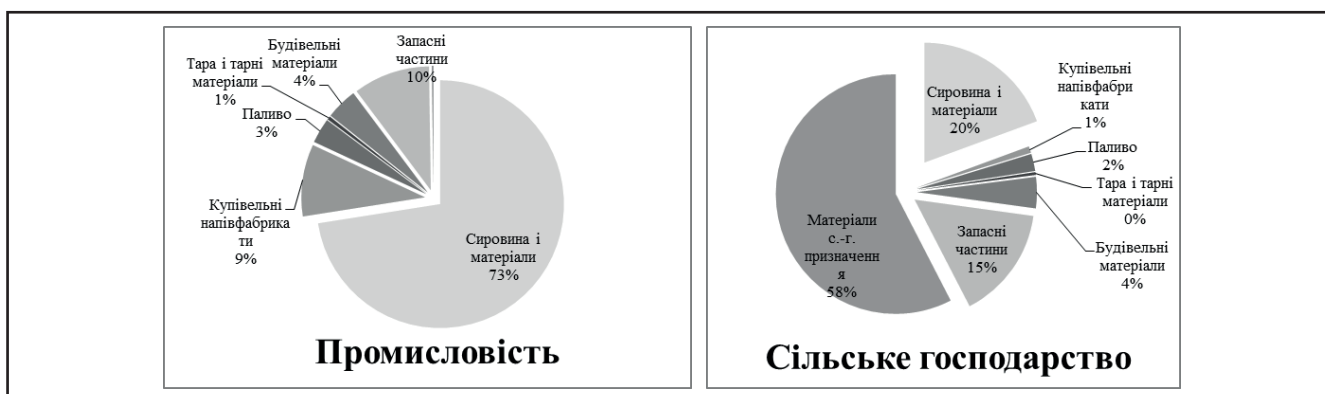


Рисунок 2. Структура виробничих запасів виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України у 2009–2013 роках, %

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності установ виконання покарань Державної пенітенціарної служби України.

них параметрів виробництва, результатом чого понад 73,0% запасів у галузі промисловості припадає на сировину, 58,0% у галузі сільського господарства становлять матеріали сільськогосподарського призначення (рис. 2).

Таким чином, дослідження показали різноманітні тенденції динаміки вартості окремих складових ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України, врахування та поглиблене дослідження яких дозволить сформулювати низку заходів із підвищення ефективності використання як окремо взятих ресурсів, так і прибутковості ресурсного потенціалу загалом.

Висновки

Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки. Виробничий комплекс кримінально-виконавчої системи України представлено двома напрямками виробництва – промисловістю і сільським господарством із помітним домінуванням першого. Ресурсний потенціал виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України на кінець 2013 року становить 2335,5 млн. грн., що на 17,2%

перевищує рівень 2009 року та на 5,0% – 2012 року. На частку державних підприємств установ виконання покарань із промисловим напрямком у 2013 році припадало 70,9% ресурсного потенціалу, на частку підприємств із сільськогосподарським напрямком – 29,1%, що пов'язано із незначною кількістю установ виконання покарань, які мають підприємства з сільськогосподарським напрямком діяльності серед установ досліджуваної сукупності.

Список використаних джерел

1. Бондаренко В.М. Ресурсний потенціал економічного зростання підприємств АПК / В.М. Бондаренко, Л.М. Бондаренко // Зб. наукових праць ВНАУ. – Економічні науки. – 2012. – №1 (56). – Т. 3. – С. 132–139.
2. Вишневська О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишневська // Вісник ХНАУ. – 2007. – №3. – С. 27–32.
3. Гуторов О.І. Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки / О.І. Гуторов, О.О. Гуторова // Економіка та менеджмент: вісник СНАУ. – Суми, 2008. – Вип. 7/1 (29). – С. 34–39.

4. Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике / Под ред. Б.К. Злобина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 246 с.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.

6. Матвеева Н.С. Особенности организации производства в уголовно-исполнительной системе России / Н.С. Матвеева // Человек: преступление и наказание. – Вологда, 2010. – №4 (71). – С. 118–122.

7. Загальна характеристика ДПтС України [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL:

УДК 334.784+303.4]:303.113

І.І. БОГАТИРЬОВ,

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

Генезис формування фінансового механізму корпорації

У статті уточнено генезис фінансового механізму корпорації та обґрунтовано системоутворюючі фактори з позицій досягнення рівноваги в процесі стратегічного розвитку.

Ключові слова: фінанси, фінансовий механізм, стратегічний розвиток корпорацій.

І.І. БОГАТЫРЕВ,

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

Генезис формирования финансового механизма корпорации

В статье уточнен генезис финансового механизма корпорации и обоснованы системообразующие факторы с позиции достижения равновесия в процессе стратегического развития.

Ключевые слова: финансы, финансовый механизм, стратегическое развитие, развитие корпораций.

I. BOGATYREV,

Ph.D., associate professor, doctoral student in international accounting and auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Genesis financial corporation mechanism formation

This article discovered the genesis of financial mechanism of corporation. The main backbone factors from the position of strategic development process were analyzed.

Keywords: finance, financial mechanism, strategic development, corporation development.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується накопиченням досвіду керівниками підприємств та встановленням економічної стабільності. З урахуванням фінансової стабілізації процес повільного вдосконалення фінансового управління на рівні господарюючих об'єктів заважає швидкому економічному зростанню.

На сьогодні основною тенденцією є створення корпорацій – форма організації бізнесу, які мають особливості в управлінні фінансовою діяльністю. Фінансові відносини є найважливішою сферою управлінської діяльності в структурі корпорації.

Діяльність корпоративного сектору економіки супроводжується утворенням великої кількості внутрішніх і зовнішніх фінансових і організаційних зв'язків, що вимагають спеціфічних методів і прийомів управління ними. Незважаючи на значний прогрес у створенні механізму управління корпоративними фінансами, всі його елементи функціонують з недостатньо високим ступенем ефективності.

Як з позиції вибору стратегії, так і з урахуванням вдосконалення менеджменту особливу увагу в рамках сучасного етапу реформ приділяється управлінню фінансовим механізмом. Корпораціям притаманний найбільш широкий спектр функцій і методів фінансового менеджменту, але, як і будь-який процес, він вимагає постійного вдосконалення. Посилення дієвості такого фінансового механізму виступає ключовою детермінантою інтенсифікації темпів господарської діяльності корпорацій, а також особливою підвалиною вирішення сучасних проблем їх економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні основи фінансового механізму корпорацій закладені у працях зарубіжних економістів А. Гроппеллі [1], Р. Манна [2], Э. Майера [2], А. Кульмана [3], Е. Нікбах [1], М. Портера [4], Х. Фольмута [5]. Наукові пошуки у цьому напрямі висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі, зокрема, у працях М. Артус [6], В. Аранчій [7], І. Бланка [8], І. Зятковського [9], М. Крупки [10], В. Опаріна [11], А. Поддєрьогіна [12] та інших авторів. Проте аналіз сучасної літератури свідчить про перевагу в теорії і практиці фрагментарного аналізу та вибіркового підходу, недостатність теоретичних досліджень з ключових питань формування і розвитку фінансового механізму корпорацій.

Мета статті полягає в уточненні генезису фінансового механізму корпорації та обґрунтуванні системоутворюючих факторів з позицій досягнення рівноваги в процесі стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічної думки сприяє еволюції теорії фінансів, в якій не існує єдиного визначення фінансового механізму. Щодо ідентифікації сучасного визначення фінансового механізму як об'єкта наукових досліджень, то полеміка у цій сфері не вщухає й досі і на думку окремих авторів, не припиниться ніколи. Основним аргументом щодо цього є іманентні властивості цього феномену. Водночас проблема чіткого виокремлення дефініції є надзвичайно важливою, адже потребує відповідної регламентації для управління фінансами.

Одним з перших досліджень у цьому аспекті є монографія М.А. Пессель, де фінансовий механізм визначається як «сукупність методів, за допомогою яких виявляється дія економічних законів» [13, с. 23]. Однак у даному визначенні не конкретизовано економічні закони, що визначають фінансовий механізм. Крім того, декларується, що фінансовий механізм представлений лише сукупністю методів, що наперед обмежує ступінь його впливу на фінансові кошти. Даних недоліків позбавлене визначення Г.В. Базарової: «Фінансовий механізм – складова частина економічного механізму управління народним господарством. Це сукупність форм і методів організації фінансових відносин та їх використання в інтересах розширеного відтворення» [14, с. 17]. Однак йому притаманні інші наукові прогалини: зокрема, не вказано, хто є суб'єктом і об'єктом фінансових відносин, хто буде використовувати дані методи і форми їхньої організації; дія фінансового механізму обмежена тільки умовами розширеного відтворення, що дещо звужує глибину проникнення фінансового механізму в різноманіття фінансових відносин.

Визначення А.Ю. Козака хоча і вводить суб'єкт і об'єкт фінансів як учасників фінансових відносин, на жаль, першорядну роль в їхній реалізації відводить державі, а не організації як ланці економічної системи [15, с. 125]: «Фінансовий механізм – це засіб впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи, зовнішня форма прояву практичної реалізації функції фінансів. Фінансовий механізм можна представити і як сукупність різних форм і методів використання державою фінансів з метою забезпечення реалізації відповідної фінансової політики в рамках економічної системи».

В.Д. Базилович та Л.О. Баластрик пропонують таке визначення: «Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [16].

Критично проаналізувавши існуючі позиції приходимо до висновків, що досить вдало використовує системний підхід І.Т. Балабанов [17, с. 29], який трактує сутність фінансового механізму як системи дії фінансових важелів, що виражається в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів, включаючи в його структуру п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Разом із тим більш виправдано використовувати «способи впливу» замість «дій фінансових важелів», не обмежуючи при цьому рух фінансових потоків тільки використанням фінансових ресурсів. Крім цього, доцільно у структуру фінансового механізму включити і суб'єкт управління (фінансові органи), як раз і який реалізує дію фінансового механізму, що стимулює рух цієї системи.

Схожі трактування сутності фінансового механізму слід відзначити у В.М. Родіонової і Л.А. Дробозиної [18, с. 60; 19, с. 90], які розуміють під ним сукупність способів організації фінансових відносин, включаючи їхні види, форми і методи, що утворюють «конструкцію фінансового механізму», яка приводиться в рух шляхом встановлення кількісних параметрів кожного його елемента. Кількісні параметри та різнома-

нітні способи їх визначення є найбільш мобільною частиною фінансового механізму, вони частіше піддаються коригуванню і відчутно реагують на зміну умов виробництва.

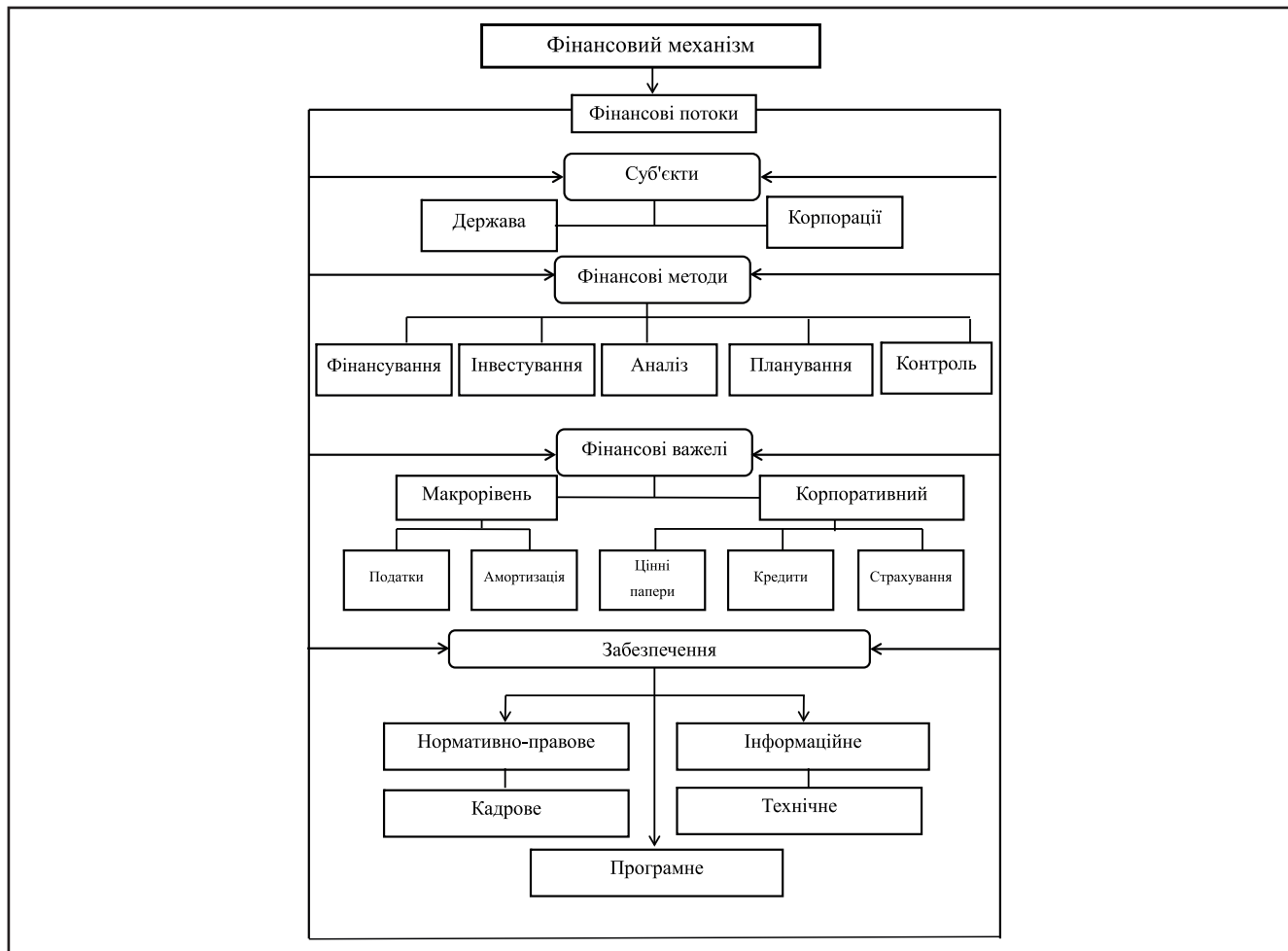
Н.С. Пермякова вказує, що «Фінансовий механізм корпорації це сукупність фінансових умов її діяльності, встановлених на певний момент часу, а також набір інструментів, методів, прийомів і контрольних показників з формування та розподілу доходів, управління активами та пасивами, службовців засобом збереження фінансових результатів та досягнення цілей фінансового управління корпорації» [20]. При цьому фінансовий механізм створює правила і принципи взаємин у внутрішньому середовищі компанії і з зовнішнім середовищем. Однак при взаємодії із зовнішнім середовищем для компанії стає актуальною небезпека відтоку фінансових ресурсів у зв'язку з ризиковими ситуаціями, що виникають в невизначеності зовнішнього середовища. Залишається додати, що суб'єктом фінансових відносин виступають фінансові органи, а об'єктом – фінансові потоки.

Ефективне управління фінансовими потоками забезпечує фінансову рівновагу корпорації в процесі її стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість корпоративної структури у значній мірі визначаються тим, наскільки різні види потоків синхронізовані між собою за обсягами і часу. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей корпорації. Раціональне формування фінансових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу господарюючого суб'єкта. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів, сировини, матеріалів, продуктивності праці, реалізації готової продукції, робіт, послуг тощо. У той же час ефективно організовані фінансові потоки, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу корпорації, забезпечують зростання обсягу виробництва, дозволяють скоротити потребу корпорації в позиковому капіталі, підвищити ефективність використання власних фінансових ресурсів. Управління фінансовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу, чому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, за рахунок чого забезпечується зростання генерованого корпорацією прибутку і знижується ризик неплатоспроможності.

Проведене дослідження показало, що найбільш вдалими є визначення фінансового механізму, наведене О.М. Ковалюк «...фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях» [21].

Фінансовий механізм сприяє повній і ефективній реалізації фінансами своїх функцій. Він, з одного боку, об'єктивний, оскільки будується відповідно до об'єктивних економічних законів і базується на об'єктивних категоріях, а з іншого боку, носить суб'єктивний характер, оскільки приводиться в дію суб'єктом управління виходячи з його економічних інтересів, які можуть вступати в протиріччя з інтересами інших суб'єктів фінансових відносин.

Взаємодія основних елементів фінансового управління корпорації стосовно реалізації фінансового механізму за-



Система фінансового механізму корпорації

* Розробка автора.

пропоновано на рисунку. Як відомо, основними елементами фінансового механізму в процесі забезпечення фінансових відносин корпорації є: фінансові методи, фінансові важелі, сукупність органів управління та форми забезпечення системи.

Фінансовий метод визначається в сучасній економічній літературі як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес. Водночас слід конкретизувати, що фінансовий метод об'єктивно співвідноситься з фінансовими потоками. Фінансовий метод розглядається не тільки як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес (інструмент управління), але і як об'єкт впливу на інтереси суб'єктів фінансового менеджменту (об'єкти управління). Такий підхід дозволяє найбільш повно розкрити зміст даної складової фінансового механізму.

Фінансовий важіль (інструмент) являє собою прийом дії фінансового методу. Різноманітність їх видів припускає виокремлення:

- 1) первинних інструментів – кредити, позики, боргові цінні папери, кредиторська та дебіторська заборгованість;
- 2) вторинні (похідні) – фінансові опціони, ф'ючерси, форвардні контракти, відсоткові та валютні свопи.

Особливе місце серед фінансових важелів займають амортизація, податки, податковий кредит та відповідні фінансові методи: прискорена амортизація, податкові канікули, податкове кредитування, використання податкових пільг, оскільки ці важелі і методи є зовнішніми по відношенню до

фінансових методам корпорації, та фінансові служби можуть їх використовувати тільки в суворій відповідності із законодавчо встановленими правилами.

Отже, фінансові важелі доцільно поділяти на:

- фінансові важелі макрорівня – податки, амортизація, податковий кредит та податкові пільги, які в обов'язковому порядку регулюються законодавством;
- корпоративні важелі – це фінансові інструменти (банківський кредит, прибуток, цінні папери, лізинг, страхування та ін.), використання яких здійснюється корпорацією відповідно до їх доцільності і ефективності на основі договірних відносин або ділових звичаїв.

Наступний елемент фінансового механізму – це органи управління, що являють собою складну ієрархічну структуру пов'язану з важливістю прийнятих рішень. Найчастіше в корпораціях вони представлені фінансовою службою, фінансовим апаратом, фінансовим відділом, фінансовим сектором, основна мета функціонування яких зводиться до досягненню ефективної діяльності корпорації на тлі узгоджених у часі фінансових та інформаційних потоків.

Ще одна важлива складова фінансового механізму, що забезпечує дію системи і опосередковано бере участь у реалізації його впливу на процес фінансових відносин шляхом регулювання корпоративних фінансів з боку держави (закони України, укази Президента, постанови уряду, інструкції,

правила, положення, норми та інші), їх коригування з використанням вхідної і вихідної інформації, інноваційного впливу науково-технічного прогресу, кваліфікованого уточнення за допомогою кадрової складової.

Система фінансового механізму – це система концепцій і що впливають із них принципів і методів прийняття рішень, процедур їх виконання, сприяє здійсненню стратегій корпорації. Корпорації необхідно здійснити досягнення поставлених стратегічних і тактичних цілей. Тому, на думку Н.С. Пермякової [20], в системі фінансового механізму мають бути об'єднані в єдиний ланцюжок як технологія прийняття фінансових рішень та процедур їх здійснення (аж до розробки і використання необхідних показників результативності корпорації), так і стратегія корпорації.

Таким чином, система фінансового механізму корпорації не може бути зведена до набору інструментів, а передбачає органічно взаємопов'язане об'єднання принципів підходів і конкретних інструментів. Відсутність такої єдності принципів, з одного боку, і засобів їх здійснення – з іншого, свідомо веде до застарівання фінансового управління та його відставання від вимог конкуренції.

Світовий досвід дозволяє виділити такі основні проблеми в системі фінансового механізму корпорації:

– по-перше, в багатьох системах фінансового управління присутній внутрішній конфлікт між принципами прийняття фінансових рішень та вимогами середовища;

– по-друге, міститься конфлікт між принципами прийняття рішень та механізмами їх втілення в життя.

Перша виділена проблема проявляється в корпораціях, де в процесі становлення фінансового управління не були подолані суперечності підходів до аналізу операцій корпорації і формулювання його мети, завдань, а разом із ними і до вибору необхідного набору інструментів фінансового управління, що виникають між традиційною – бухгалтерською, і протилежної їй фінансової – моделями корпорації.

Другий напрям проблематики в системі фінансового менеджменту корпорації – це системи, що містять конфлікт між принципами прийняття рішень і механізмом їх втілення в життя. В процедурах прийняття фінансових рішень великих корпорацій виявляються внутрішні невідповідності, що знижують ефективність не тільки власне фінансових (рішень про інвестиції, джерела фінансування, про реструктуризацію), а й усіх управлінських рішень. Зокрема, фінансовому менеджменту властивий конфлікт між довгостроковими завданнями розвитку, висунутими перед менеджментом корпорації, і інтересами її власників, що виражаються в застосовуваних методах обґрунтування стратегічних варіантів розвитку.

Діючи в рамках вірної моделі для аналізу корпорації в цілях фінансового управління, команда управлінців продовжує застосовувати спрощені підходи і бухгалтерські вимірювачі при формулюванні, аналізі та прийнятті стратегії як такої. Виникає неминуча розбіжність між якістю рішень в окремих областях фінансового менеджменту та рішень щодо стратегії корпорації. У першому випадку застосовується фінансова модель аналізу, а в другому – як і раніше, бухгалтерська. Стратегія корпорації прораховується спрощено, а окремі рішення, які повинні були б реалізовувати цю стратегічну концепцію корпорації, навпаки, на базі більш об'ємної техніки та аналітичного апарату.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що фінансовий механізм – спосіб впливу на фінансові відносини корпорації і власне процес управління фінансовими потоками. Разом із тим він є невід'ємною ланкою фінансової політики корпорації в структурі її загального фінансового менеджменту. Торкаючись проблеми забезпечення найбільш повної та ефективної реалізації фінансами корпорації своїх функцій через фінансовий механізм, тобто забезпечення максимальної його дієвості, слід акцентувати особливу увагу на оптимізації складу і структури фінансового механізму корпорації. У значній мірі вирішення цієї проблеми зводиться до встановлення необхідних співвідношень або пропорцій між окремими компонентами фінансового механізму. Запропонована схема фінансового механізму базується на системному підході і заснована на виявленні факторів, впливаючи на які можливо формувати сприятливі умови досягнення корпорацією рівноваги в процесі стратегічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. Пер. з англ. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
2. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2004. – 301 с.
3. Кузьман А. Экономические механизмы / Кузьман А.; пер. с франц. Е.П. Островской; общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М.: Прогресс, 1993. – 188 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина. – М.: «Альпина Паблишер», 2011. – 454 с.
5. Хильмар Й. Фольмут. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
6. Артус М.М. Функціонування системи цін у фінансовому механізмі ринкової економіки України [Текст]: монографія / М.М. Артус. – К.: Новий Світ. – 2000, 2008. – 306 с.
7. Аранчій В.І. Фінансова діяльність підприємств: Навч. посібник / В.І. Аранчій, В.Д. Чумак, О.Ю. Смолянська, Л.В. Черненко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 240 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.
9. Зятковський І.В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень [Текст] / І.В. Зятковський. – Т.: Економічна думка, 2006. – 384 с.
10. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 608 с.
11. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
12. Фінансовий менеджмент: підручник / Під кер. А.М. Поддєрьогина. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
13. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М.: Финансы, 1977. – 224 с.
14. Роль финансов в социально-экономическом развитии страны / Под ред. Г.В. Базаровой. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 231 с.
15. Финансы и кредит: Учебник / Под. ред. А.Ю. Казака. – Екатеринбург: МП «ПИПП», 1994. – 630 с.

16. Державні фінанси: Навч. посібник / Базилевич В.Д., Баластрик Л.О.; За заг. ред. В.Д. Базилевича – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
17. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 224 с.
18. Финансы / В.М.Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др. Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

19. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
20. Пермякова Н.С. Совершенствование финансового механизма в крупных корпорациях. Автореф. к.э.н. Иркутск, 2000. – 19 с.
21. Ковалюк О.М. Финансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2002. – 396 с.

А.В. ЦИГАНЮК,

к.е.н., с.н.с., заввідділом бюджетних видатків соціальної сфери та економічного розвитку

Напрями підвищення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств

Визначено основні проблеми розвитку молокопереробних підприємств та запропоновано концептуальні засади формування конкурентної стратегії молокопереробної промисловості як складової формування конкурентоспроможності України. Визначено пріоритетні напрями подолання спаду виробництва молокопереробних підприємств шляхом ліквідації критичних відставань у розвитку та закладення основ до нарощування конкурентних переваг у перспективі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, молокопереробна галузь, підприємства, напрями розвиток, ефективність.

А.В. ЦИГАНЮК,

к.э.н., с.н.с., заведомо бюджетных расходов социальной сферы и экономического развития

Направления повышения конкурентоспособности продукции молокоперерабатывающих предприятий

Определены основные проблемы развития молокоперерабатывающих предприятий и предложены концептуальные основы формирования конкурентной стратегии молокоперерабатывающей промышленности как составляющей формирования конкурентоспособности Украины. Определены приоритетные направления преодоления спада производства молокоперерабатывающих предприятий путем ликвидации критических отставаний в развитии и заложения основ наращивания конкурентных преимуществ в перспективе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, молокоперерабатывающая отрасль, предприятия, направления развития, эффективность.

A. TSYHANYUK,

Ph.D., Senior Researcher, Head of Department of budget spending, social sphere and economic development

Production lines increase competitiveness milk business

The main problems of milk processing plants and proposed conceptual principles of forming competitive strategy dairy industry as part of the formation of Ukraine's competitiveness. The priority areas to overcome the recession milk business by eliminating critical gaps in development and laying the foundations to build competitive advantage in the future.

Keywords: competitiveness, dairy industry, enterprise, development trends, efficiency.

Постановка проблеми. На шляху досягнення стійких темпів економічного зростання Україна зіштовхнулася із двома основними проблемами: низькою продуктивністю вітчизняних товаровиробників та неготовністю керівництва всіх ланок управління до проведення рішучих реформ.

Підвищення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств має надзвичайно важливе значення як для розвитку аграрного сектора економіки, так і економіки України в цілому. Воно виконує важливу соціально-економічну функцію, а саме: забезпечує суспільство незамінними продуктами харчування; безперервно поповнює оборотні кошти товаровиробників, постачає сировину для інших галузей економіки, згладжує сезонний характер сільськогосподарського виробництва, значно підвищує зайнятість сільського населення. Особливою рисою галузі є те, що вона забезпечує більш вирівняні протягом року надходження продукції, виробничу стабільність і значні грошові кошти і тим самим забезпечує певною мірою продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На актуальність розробки засад ефективної галузевої агрополітики в контексті продовольчої безпеки як пріоритету агропродовольчої політики вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема С.В. Васильчик, В. П. Галушка, О. І. Гойчук, А.С. Даниленка, Б.М. Данилишина, Д.П. Доманчука, З.І. Ільїної, М.В., С.М. Кваші, П.А. Лайка, І.І. Лукінова, А.С. Лисецького, Л.О. Мармуль, В.В. Маслакова, В.М. Олійника, Б.Й. Пасхавера, Е.Е. Румянцевой, П.Т. Саблука, О.Г. Спекуляка, І.Н. Топіхи, В.О. Точиліна, В.М. Трегобчука, І.Г. Ушачева, А.А. Фесини, М.Й. Хорунжого, Ю.С. Хромова, Л.М. Худолій, С.В. Цюпка, Г.В. Черевка, В.Я. Шевчука, О.М. Шпичака, О.В. Шубравської, В.В. Юрчишина; наукові доробки вчених, які досліджували проблеми національної безпеки, – І.Ф. Бінька, І.Я. Богданова, В.М. Гейця, Я.А. Жаліла, Т.Т. Ковальчука, В.І. Мунтіяна, Г.А. Пастернака-Таранушенка, С.І. Пирожкова, В.К. Сенчагова, В.Т. Шлемка та інших вчених-економістів.

Проблемам ефективного функціонування молокопереробної промисловості України приділяється значна ува-

га у працях В. Янишина [1], С. Харченко [3], О. Маслака [5], А. Бондар [6], Ж. Жигалкевич [6].

Вказані вчені наголошують на необхідності концептуального вироблення і впровадження оцінних критеріїв визначення конкурентних переваг і забезпечення їх використання для економічного зростання.

Метою статті є розробка шляхів та концептуальних засад підвищення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю ринку молока і молочних продуктів є те, що пропозиція, а відповідно і виробничі ресурси, з огляду на особливості сировини, формуються переважно за рахунок власного виробництва. Тобто в продукті галузі, особливо свіжого молока, найповніше проявляється регіоналізм в самозабезпеченні. Це створює необхідність стабілізації і розвитку молочного комплексу кожного регіону.

Основними функціональними завданнями цього підкомплексу, які впливають з концепції продовольчої безпеки, треба вважати:

- забезпечення населення молочними продуктами за доступними цінами і в місцях їх проживання;
- гарантія якості і безпеки споживання молока і молокопродуктів;
- збереження і захист навколишнього середовища в зоні діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств, які постачають на ринок молокопродукцію.

Ефективний розвиток молочного виробництва невід'ємно пов'язаний з розвитком всього сільського господарства. В цьому контексті особливо важливим є такі заходи:

- підвищення рівня організації виробництва сільськогосподарської продукції через створення та підтримку функціонування системи сільськогосподарського дорадництва та ринку консультативних послуг в кожному районі;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва;
- раціональне та максимальне використання виробничих потужностей вивільнених в результаті розпакування майна (незадіяного майна та майна, що вивільняється внаслідок ліквідації господарств) через створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та комунальних підприємств у селах, де виникла така необхідність;
- стабілізація цін через створення та вдосконалення елементів сучасної ринкової інфраструктури (оптових ринків, торгових домів, бірж, аукціонів, ярмарків) та стимулювання розвитку приватних і приватно-кооперативних підприємств у сфері агросервісу;
- стимулювання розвитку спотового та форвардного ринку на основі розвиненої біржової інфраструктури, удосконалення системи регулювання біржового товарного ринку;
- реалізація загальнодержавних програм розвитку інфраструктури аграрного ринку та відповідних регіональних програм.

Стимулюючим чинником підвищення конкурентоспроможності молочного скотарства та перспективності його розвитку може стати низька мобільність галузі в плані реструктуризації і трансформації, складність зміни спеціалізації та поглиблення концентрації виробництва, оскільки це потребує суттєвих інвестицій, що суперечить низькій інвестиційній привабливості галузі.

Перспективним для ринку молочного є організація гуртового ринку. Створення таких структур вимагає державного втручання принаймні на початковій стадії, зокрема у вигляді патронату,

формування правових основ, форм розрахунку, кредитів і гарантій. Будова ринку на нових засадах вимагає побудови системи ринкової інформації, стандартизації і контролю якості.

Заслугує на увагу така інституція як оптовий дистрибуційний ринок. Такі ринки характерні для провідних країн світу, вони розміщуються поблизу великих міських агломерацій. Завдання їх полягає у пристосуванні товару з огляду величини партії, а також видів упакування до вимог роздрібною торгівлі, закладів громадського харчування та інших оптових покупців продукції. На таких ринках можуть продаватися як вітчизняні, так і імпортовані товари.

З метою створення відповідної організації заготівлі молокопродукції необхідно реалізувати сукупність заходів, серед яких пріоритетними будуть:

1. Розроблення на державному рівні програми підтримки великих господарств, які спеціалізуються на виробництві молока. За даними статистичних обстежень, із загальної кількості – 21594 сільськогосподарських підприємств (станом на 1 січня 2014 року) – лише 12% утримували поголів'я корів від 200 до 499 голів, 2% – від 500 до 999 голів і лише 0,2% – понад 1000 голів. Втрачений за роки реформування «ефект концентрації» негативно позначився як на ефективності галузі молочного скотарства, так через звуження або ліквідацію сировинних зон на функціонуванні молокопереробних підприємств.

2. Підтримка створення і функціонування виробничо-маркетингових груп. Раціональні дистрибуційні рішення на рівні первинної заготівлі безпосередньо пов'язані з вищим рівнем концентрації сільськогосподарського виробництва, що в найближчій перспективі не реально. Тому потрібно розвивати горизонтальну інтеграцію сільськогосподарських виробників, створення таких форм, які б дозволили виконувати функції заготівлі, переробки (насамперед первинної), вторинної і роздрібною торгівлі. Такі організації у світовій практиці називають виробничо-маркетинговими групами.

Існують різні типи груп залежно від форми організації, функцій, які вони виконують, або видів діяльності.

Головні їх завдання полягають:

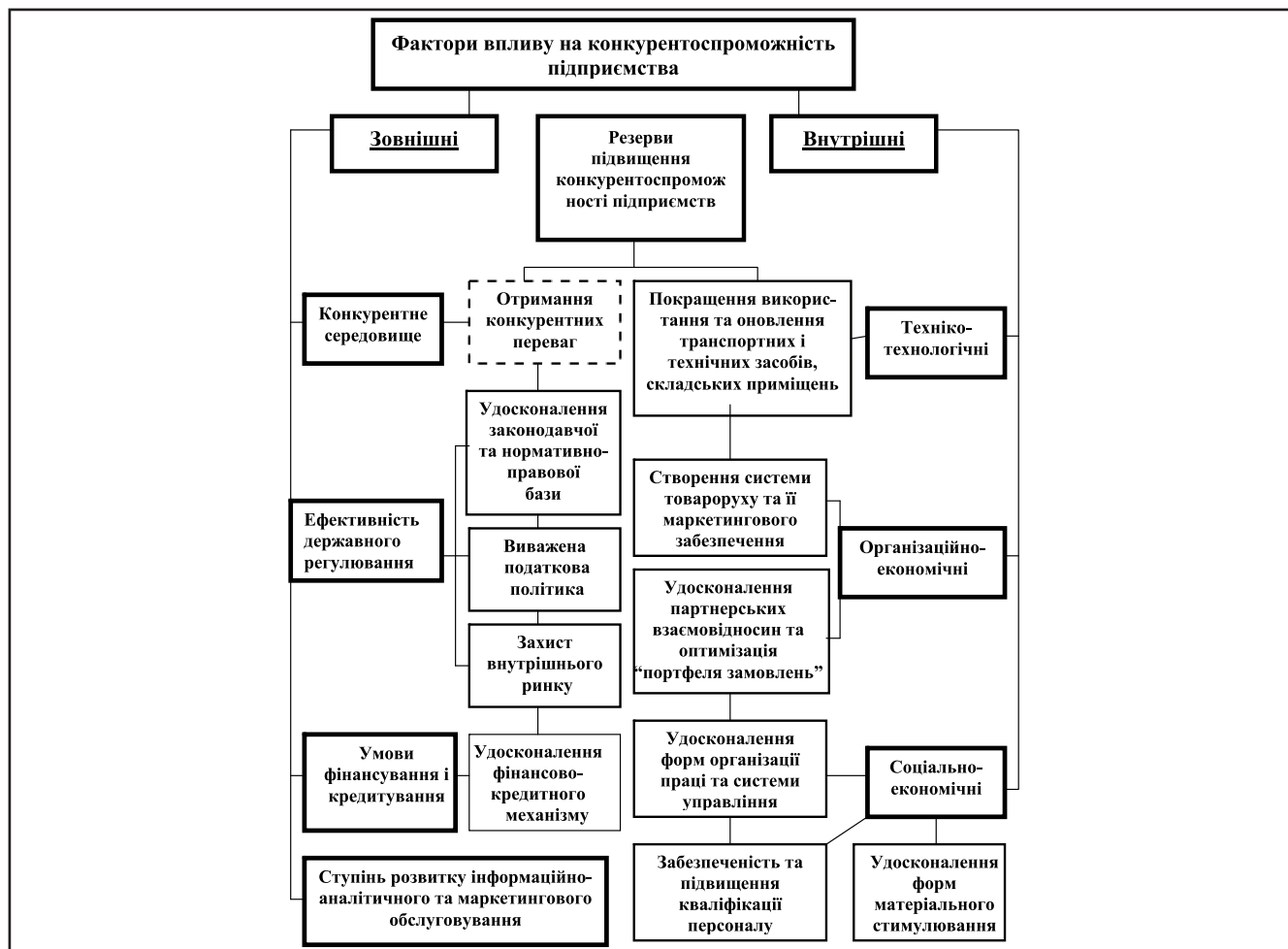
- концентрація пропозиції сільськогосподарської продукції, що посилює позицію виробників стосовно подальших ланок каналів заготівлі;
- створення великих одноразових партій продукції;
- впровадження якісних стандартів, що сприяє поліпшенню якості виробленої сільськогосподарської продукції;
- здійснення активної торговельної діяльності;
- концентрація попиту на засоби виробництва (машини й обладнання, насіння, добрива тощо), що забезпечує можливість пошуку кращих умов їх закупівлі.

Такі групи мають значно кращі фінансові результати порівняно з окремими господарствами, оскільки завдяки концентрації продукції можна диктувати умови продажу, передусім встановлювати ціни, проводити цілеспрямовану торговельну і виробничу діяльність.

На рисунку схематично зображено основні фактори впливу і резерви підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємств молокопереробної промисловості.

Ці заходи можуть бути доповнені й іншими, зокрема:

- розробленням програми, пов'язаної з частковим фінансуванням торговельних фірм (які діють переважно на роздрібному рівні), організованих виробниками;



Фактори впливу і резерви підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємств молокопереробної промисловості
Розробка автора.

- опрацюванням програми, пов'язаної з реалізацією державної системи ринкової інформації;
- розробленням програм для сільськогосподарських виробників у галузі годівлі тварин та економічних знань;
- опрацюванням програми допомоги при впровадженні системи якості в переробних підприємствах;
- допомогою у формуванні провідних вітчизняних марок молочних товарів;
- заохоченням до створення різних організацій і товариств сільськогосподарських виробників і учасників ринку;
- обмеженням впливу державних інституцій лише регулятивними функціями.

Таким чином, заготівля молока має важливе значення в системі постачання продукції молокопродуктової сфери до кінцевого споживача. Така система має розроблятися з урахуванням перспективного розвитку, мати стратегічний характер, враховувати кращі досягнення передових країн світу і вітчизняні реалії.

На основі досвіду високорозвинутих країн можна стверджувати, що в Україні в недалекому майбутньому буде функціонувати значно менша кількість підприємств з переробки і обігу молока. Тому інтеграція каналів дистрибуції дає шанси дальшого функціонування і розвитку. Шанси будуть мати тільки сильні виробничі одиниці, добре організовані. Одним з альтернативних варіантів цього може бути розбудова власної сітки дистрибуції.

У цілому вдосконалення маркетингу молочної продукції на сучасному етапі можна звести до наступного:

- виявлення існуючого і потенційного ринку покупців на продукцію та послуги шляхом комплексного вивчення стану ринку і перспектив його розвитку;
- виготовлення упаковки, вибір спеціальних методів реклами і стимулювання збуту;
- організація методів і форм реалізації продукції;
- розробка відповідної системи цін, перевірка її ефективності та напрямів її вдосконалення;
- управління асортиментом продукції, відповідна координація і управління виробництвом;
- організація дослідної роботи з освоєння виробництва нових видів молокопродукції, які задовольняють запити споживачів;
- формування стратегічних маркетингових планів;
- забезпечення контролю і управління маркетингом.

Найважливіші функції маркетингу агроформувань: вивчення динаміки і стану споживчого ринку; використання даних для прийняття рішень; максимальне пристосування виробництва до вимог ринку; вплив на ринок і споживчий попит шляхом широкого застосування реклами, стимулювання збуту тощо.

Основними проблемами на ринку молока та молочної продукції залишаються:

- низька якість молочної сировини, що, своєю чергою, негативно впливає на виробництво молочної продукції, а це

призводить до проблеми збуту продукції, особливо на зовнішній ринок;

- низька якість технологічного оснащення молокозаводів;
- відсутність стандартів на молочну продукцію, які відповідали б вимогам європейського рівня;
- недостатній захист споживачів молочної продукції від продукції низької якості (з високим вмістом шкідливих речовин для здоров'я людини);
- відсутня державна програма розвитку ринку молока та молокопродукції, яка гарантувала б якість та безпеку харчування молочними продуктами;
- недостатнє бюджетне фінансування формування мережі незалежних лабораторій, селекційних та генетичних розробок, наукових розробок тощо.

Висновки

На основі вищевикладених положень зауважимо, що держава мусить мати довгострокову комплексну програму розвитку молокопереробної промисловості. Нинішній стан вітчизняної економіки не забезпечує здатності держави до стійкого й ефективного економічного розвитку, а сфера виробництва продовольства не відповідає допустимим межим показників та індикаторів продовольчої безпеки. Світова економічна криза засвідчила, що ринкова економіка не має достатньо елементів саморегулювання.

Запропоновані у статті шляхи сприятимуть стабільному зростанню обсягів виробництва й споживання молока та молочних продуктів. А це своєю чергою стимулюватиме розвиток молочного скотарства та молокопереробної промисловості. Безумовно, без підвищення рівня купівельної спроможності населення, належного стимулювання державою виробництва

та споживання молочної продукції в країні національна молокопереробна промисловість, яка виробляє доступні молочні продукти з натуральної та якісної сировини, приречена.

Список використаних джерел

1. Янишин Я.С. Розвиток вітчизняного молочного скотарства в контексті світових тенденцій ринку молока / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – №4. – С. 82–85.
2. Молочная промышленность. Организация центровывоза молока в системе агропромышленного комплекса СССР. Обзорная информация по основным направлениям развития отрасли. – М., 1980. – 48 с.
3. Харченко С.В. Передумови та економічні аспекти розвитку молокопереробних підприємств України / С.В. Харченко // Ефективна економіка [Електрон. ресурс]. – Електрон. наук. фах. вид. №5, 2011 р. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=573>.
4. Україна: Молочна галузь подалу розвивається [Електрон. ресурс]. – Украинская зерновая ассоциация. – Режим доступу: <http://ugarport.org.ua/novosti/ukraina/ukra-na-molochna-galuz-pomalu-rozvivatsya>
5. Маслак О. Цінова стабільність молочного ринку [Електрон. ресурс] / О. Маслак // Агробізнес сьогодні №21 (268), 2013. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>
6. Бондар А.О. Технологічні інновації як чинник підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств молокопереробної галузі [Електрон. ресурс] / А.О. Бондар, Ж.М. Жигалкевич // Актуальні проблеми економіки і управління: Зб. наук. праць. К.: НТУУ «КПІ». – Вип. 8, 2014. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua>
7. Молокопереробну промисловість врятує сільгоспкооперація [Електрон. ресурс]. – Аграрний тиждень. Україна. Розділ тваринництво, 2014. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/tvarinnictvo>
8. Офіційний веб-сайт Держкомстату України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

О.І. АНДРУСЬ,

к. пед. н., доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Обґрунтування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно-промислового комплексу України

У роботі обґрунтовано організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності аграрно-промислового комплексу України як системи пов'язаних між собою організаційних форм і методів регулювання процесу господарювання з метою одержання конкретних результатів господарської діяльності підприємства АПК. Інституційне забезпечення умов реалізації обґрунтованого організаційно-економічного механізму сприятиме підвищенню ефективності виробництва та реалізації якісної сільськогосподарської продукції, забезпеченню необхідних для розвитку галузі прибутків, створенню стратегічних запасів та, врешті, поступальному розвитку галузі в напрямку перетворення українського АПК у високотехнологічну та конкурентоспроможну галузь світової економіки.

Ключові слова: аграрно-промисловий комплекс України, організаційно-економічний механізм, ефективність господарської діяльності, цілі, функції, принципи, методи, важелі.

А.І. АНДРУСЬ,

к. пед. н., доцент кафедри економіки і підприємництва,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Обоснование организационно-экономического механизма обеспечения эффективности предприятий аграрно-промышленного комплекса Украины

В работе обоснован организационно-экономический механизм обеспечения эффективности аграрно-промышленного комплекса Украины как системы связанных между собой организационных форм и методов регулирования процесса с целью получения конкретных результатов хозяйственной деятельности предприятия АПК. Институциональное обеспече-

ние условий реализации обоснованного организационно–экономического механизма будет способствовать повышению эффективности производства и реализации качественной сельскохозяйственной продукции, обеспечит необходимые для развития отрасли прибыли, будет способствовать созданию стратегических запасов, поступательному развитию отрасли с целью превращения украинского АПК в высокотехнологичную и конкурентоспособную отрасль мировой экономики.

Ключевые слова: аграрно–промышленный комплекс Украины, организационно–экономический механизм, эффективность хозяйственной деятельности, цели, функции, принципы, методы, рычаги.

O. ANDRUS,
candidate degree in pedagogics, associate professor economics and business,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

Background organizational and economic mechanism ensuring the effectiveness enterprises agro–industrial complex of Ukraine

The paper substantiates organizational and economic mechanism of ensuring the effectiveness of the agro–industrial complex of Ukraine as a system of interconnected organizational forms and methods of economic adjustment process in order to obtain the desired results of economic activity agribusiness. Institutional support conditions for the implementation of sound organizational and economic mechanism will improve the efficiency of production and sales of high–quality agricultural products necessary for ensuring the development of the industry profits, creation of strategic reserves and, finally, the evolution of the industry towards the transformation of Ukrainian agriculture to high–tech industry and competitive world economy.

Keywords: agro–industrial complex of Ukraine, organizational and economic mechanism efficiency of economic activities, objectives, functions, principles, methods and tools.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних завдань національної економіки є підвищення ефективності підприємств агропромислового комплексу. Сучасний стан функціонування агропромислового комплексу України детермінує потребу обґрунтування організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно–промислового комплексу України, який забезпечить ефективне партнерство сільськогосподарських товаровиробників на основі системи державного регулювання аграрного сектору національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що проблема ефективності господарської діяльності підприємства є предметом багатьох зарубіжних та вітчизняних досліджень. Так, вивченню проблем управління ефективності господарської діяльності підприємства присвячено роботи зарубіжних дослідників Дж. Шима, Дж. Сігела, Дж. Шанка, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друрі. Вагомим теоретичним доробком до проблеми забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства стали праці вітчизняних дослідників, зокрема В.В. Бойка, Ф.Ф. Бутинця, І.О. Бланка, М.Г. Чумаченка, В.М. Нижника. Проблема забезпечення ефективності функціонування господарського механізму підприємства висвітлена у працях В.О. Андрійчука, О.Г. Гудзинського, О.В. Єрмакова, Б.Й. Пасхавера, В.Терещенка. Дослідженню проблем функціонування підприємств агропромислового комплексу України присвячено наукові праці В.І. Бойка, В.В. Зіновчука, О.В. Крисального, Л.В. Романової, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. Однак проблема підвищення ефективності господарського механізму аграрно–промислового комплексу України дотепер потребує всебічного дослідження та послідовного розвитку.

Мета статті. Враховуючи наукову значущість означеної проблеми та необхідність підвищення ефективності підприємств агропромислового комплексу, метою роботи визначено всебічний аналіз та узагальнення сучасних економічних підходів для обґрунтування організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно–промислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз економічних досліджень свідчить, що сучасні дефініції сутності «господарського механізму» не мають однозначного тлумачення.

Поняття «господарський механізм» з'явилося у другій половині ХХ століття як наукове усвідомлення глибоких недосконаlostей у виробничих відносинах при існуючій адміністративно–командній системі. На той час темпи зростання обсягів ресурсів, що надходили в сільське господарство, випереджали темпи виробництва продукції. Тому через відсутність правильних механізмів господарювання, використання ресурсів було неефективним.

Б.А. Райзберг Л.М. Лозовський, Б.А. Стародубцева визначають господарський механізм як «сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління на основі встановлених інституційних форм, за допомогою яких реалізуються економічні закони» [5, с. 157].

Р.А. Фатхутдінов розрізняє поняття «система управління» і «господарський механізм», зауважуючи, що в них є багато спільного. Дослідник наголошує на тому, що господарський механізм охоплює види, форми, методи і функції управління. А система управління більш широке поняття, оскільки крім означених компонентів включає підсистему лінійного управління, зокрема керівників, менеджерів та виконавців [7, с. 48].

Ефективний господарський механізм, на думку А.Д. Смірнова, забезпечує господарський метод повернення витрат на основі власних доходів за умов:

- економічної самостійності підприємства, яка сприяє поверненню його витрат завдяки виручці від реалізованої продукції;
- ретельного економічного контролю за діяльністю підприємства, який дозволяє встановлювати залежність між результатами його господарської діяльності та фінансовим станом;
- сукупності різних форм морального та матеріального заохочення працівників з метою підвищення продуктивності праці, рентабельності виробництва та зниження собівартості продукції [6, с. 70].

Взаємодія організаційних, економічних, технічних, природних чинників значною мірою впливає на розвиток аграрного виробництва. Від правильно організованої діяльності,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

що проявляється в системі управління, залежить результативність виробничо-господарських структур, так і окремих галузей, видів виробництва загалом.

Відтак, організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності АПК інтегрує фактори виробництва починаючи від виробничих ресурсів до механізму його функціонування. Це забезпечить оптимальні можливості розвитку аграрного підприємства, реалізацію сільськогосподарської продукції, максимізацію прибутку та результатів діяльності.

Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК є об'єктивною категорією та вимагає дотримання принципів господарювання.

Згідно з Господарським кодексом загальними принципами господарського механізму в Україні є:

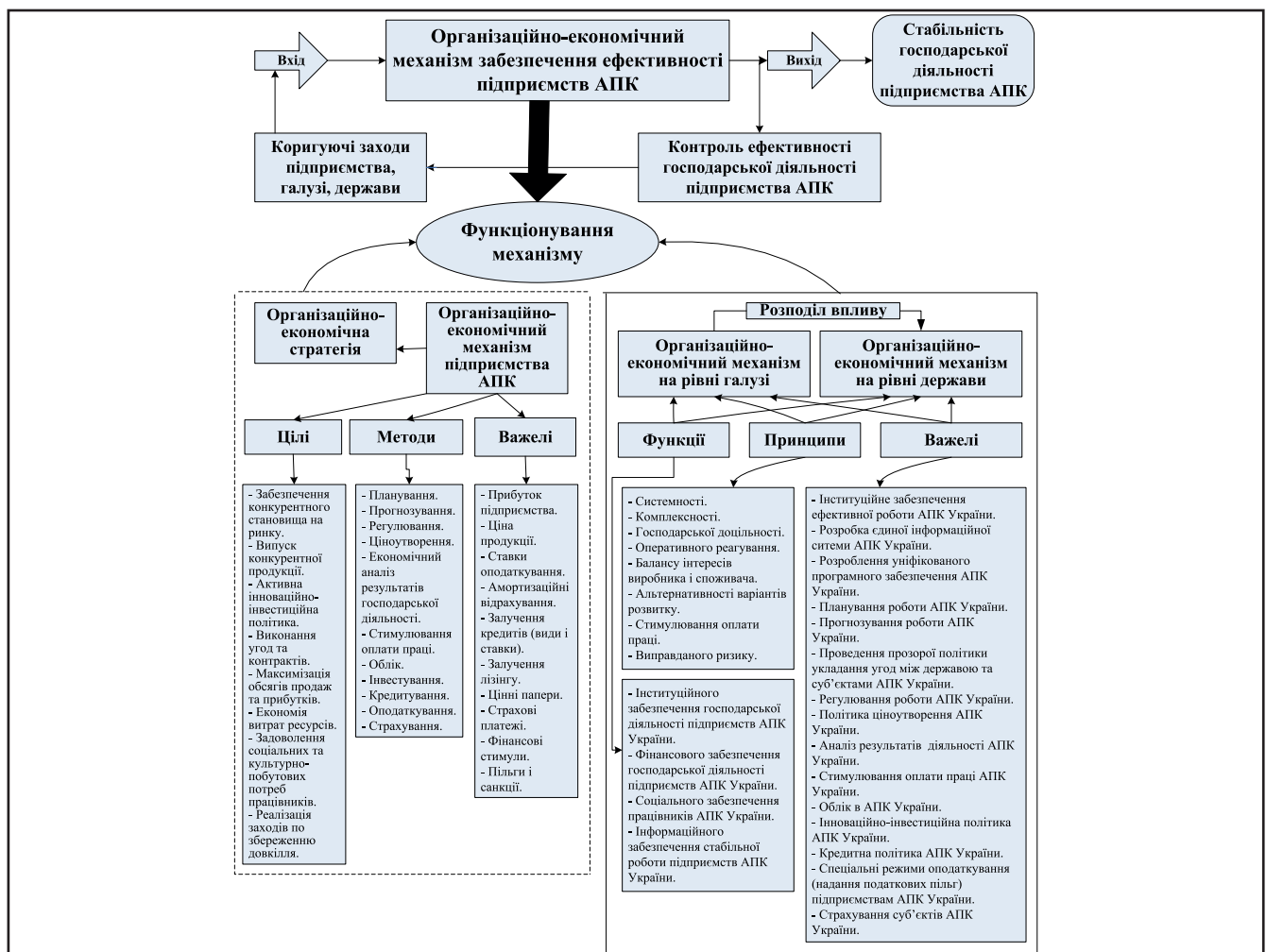
- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;
- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства та держави;
- захист національного товаровиробника;

- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [1].

Таким чином, організаційно-економічний механізм – це система пов'язаних між собою організаційних форм і методів регулювання процесу розширеного відтворення, об'єднання всіх форм власності та господарювання з метою одержання бажаних результатів господарської діяльності підприємства АПК. Він спирається на економічну та юридичну самостійність підприємства. Його завданням є забезпечення конкурентного середовища підприємства АПК на інноваційній основі, погодження інтересів суб'єктів галузі – виробника, держави та споживача.

Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств аграрно-промислового комплексу України реалізується сукупність організаційно-економічних механізмів підприємства, галузі АПК України та держави (див. рис.).

Організаційно-економічний механізм підприємства АПК як система реалізації основних економічних законів, розв'язання основних проблем галузевого виробництва, узгодження економічних інтересів різних соціальних груп інтегрує певні цілі, методи та важелі господарського впливу, а також оперативно корегується через гнучку та мобільну стратегію підприємства.



Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розподіл впливу між організаційно-економічними механізмами галузі та держави охоплює функції, принципи та важелі економічного забезпечення ефективності функціонування підприємства АПК.

Сутність організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК виявляється передусім у його функціях. До них належать такі: інституційного забезпечення господарської діяльності підприємств АПК України; фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств АПК України; соціального забезпечення працівників АПК України; інформаційного забезпечення стабільної роботи підприємств АПК України.

До принципів організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК як визначальних положень його реалізації віднесено такі: системності, комплексності, господарської доцільності, оперативного регулювання, балансу інтересів виробника і споживача, альтернативності варіантів розвитку, стимулювання оплати праці, виправданого ризику.

Дієвими важелями реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК, на нашу думку, є інституційне забезпечення ефективної роботи АПК України; розроблення єдиної інформаційної системи АПК України; розроблення уніфікованого програмного забезпечення АПК України; планування господарської діяльності АПК України; прогнозування господарської діяльності АПК України; проведення прозорої політики укладання угод між державою та суб'єктами АПК України; регулювання господарської діяльності АПК України; політика ціноутворення АПК України; аналіз результатів діяльності АПК України; стимулювання оплати праці АПК України; облік в АПК України; інноваційно-інвестиційна політика АПК України; кредитна політика АПК України; спеціальні режими оподаткування (надання податкових пільг) підприємствам АПК України; страхування суб'єктів АПК України.

Обґрунтований організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК узгоджує розвиток і функціонування соціально-економічної системи на всіх рівнях, також включає в себе правові норми реалізації соціальних і виробничих відносин АПК.

Важливою частиною функціонування господарського механізму є управлінський механізм. Він являє собою сукупність форм і методів господарювання, за допомогою яких безпосередньо здійснюється організація та безпосередньо управління виробничим процесом, і визначається економічна ефективність його діяльності. Головною особливістю управлінського механізму є наявність власників засобів виробництва різної форми власності, які мають власну спе-

цифіку ведення господарства, контролю, структури, функцій управління, маркетингом та організаційними формами.

Отже, організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК як система регульованих економічних, організаційних, соціальних відносин у процесі господарської діяльності підприємств АПК спрямований на підвищення економічної ефективності, розширене відтворення та стабілізацію доходів підприємства та галузі. Водночас, економічний механізм характеризує економічну політику держави, яка розробляється на довготривалу перспективу. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК має реалізовувати ефективне державне регулювання галузі через макроекономічне регулювання податкової системи, бюджету, грошово-кредитної політики, соціальної політики та фінансового забезпечення.

Висновки

Недосконалість існуючого господарського механізму АПК України забезпечує недостатню ефективність виробництва та продовольчого забезпечення населення. Тому окреслений організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК спрямований на поступальний розвиток галузі. Для його реалізації необхідно передусім інституційне забезпечення. Це сприятиме підвищенню ефективності виробництва та реалізації якісної сільськогосподарської продукції, забезпеченню необхідних для розвитку галузі прибутків, створенню стратегічних запасів та, врешті, поступальному розвитку галузі в напрямку перетворення українського АПК у високотехнологічну галузь світової економіки.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України: офіц. Текст: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 року.
2. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду. Колектив авторів Б.Й. Пасхавер та ін. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001.
3. Економіка підприємства. Курс лекцій: У 2-х книгах / під заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. – К.: НТУУ «КПІ», 2012. Кн. 2. Теорія і практика господарювання. Частина 1. – 342 с.
4. Економіка підприємства. Навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк К.: Ельга – Н, КНТ, 2009. – 780 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
6. Смирнов А.Д. Основы хозяйственного расчета. / А.Д. Смирнов. – М.: Экономика, 1969. – 200 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-синтез», 1999. – 784 с.

М.М. КАРАЇМ,
к.е.н., Українська академія друкарства,
Л.Е. СУХИМЛИН,
к.е.н., Інститут інноваційних технологій та змісту освіти

Управління економічною безпекою підприємства: методичні засади

У статті представлено результати дослідження теоретичних основ застосування поняття «економічна безпека підприємства», що стали основою формування методичних засад управління економічною безпекою, які передбачають чітке визначення та класифікацію об'єктів і суб'єктів безпеки, обґрунтування процесу управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загроза, безпека, об'єкт, суб'єкт, процес управління.

М.М. КАРАИМ,
к.э.н., Украинская академия книгопечатания,
Л.Е. СУХОМЛЫН,
к.э.н., Институт инновационных технологий и содержания образования

Управление экономической безопасностью предприятия: методические основы

В статье представлены результаты исследования теоретических основ применения понятия «экономическая безопасность предприятия», ставших основой формирования методических основ управления экономической безопасностью, которые предусматривают четкое определение и классификацию объектов и субъектов безопасности, обоснование процесса управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угроза, безопасность, объект, субъект, процесс управления.

М. KARAYIM,
Ph.D. in Economics Ukrainian Academy of Printing,
L. SUHOMLIN,
Ph.D. in Economics Institute of Innovative Technology and Education

Managing the economic security of the enterprise: methodological principles

The article presents the results of study the theoretical foundations of the concept of «economic security», which became the basis for the formation of methodical bases of economic security that provide a clear definition and classification of objects and subjects safety study of the management of economic security.

Keywords: economic security, threat, security, object, subject, process management.

Постановка проблеми. Проблема гарантування економічної безпеки на мікрорівні була предметом дослідження західних фахівців, а для українських науковців вона стала актуальною лише порівняно недавно, відтак поняття «економічна безпека підприємства» є новою для вітчизняної економіки.

Актуальні вирішення проблеми гарантування економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання обумовлена тими трансформаційними процесами, які розпочалися в 90-х роках в національній економіці та пов'язана із високою динамічністю середовища функціонування, нестабільністю економічної ситуації, зростаючою конкуренцією, низьким рівнем рентабельності, відкритістю внутрішнього ринку, змінами законодавчої бази та необхідністю збереження бізнесу тощо. На сьогодні першочерговим завданням для багатьох вітчизняних підприємств є проблема виживання, для вирішення якої виникає необхідність в удосконаленні управління економічною безпекою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, В. Андрийчук, О. Барановський, О. Білорус, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Горбулін, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О. Захаров, О. Ляшенко, В. Мунтян, Є. Олейников, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Н. Рєверчук, Ю. Ус, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шликов, О. Шляйфер та інші.

Попри вагомий внесок закордонних та вітчизняних науковців питання удосконалення процесу управління економічною безпекою підприємства залишаються ще недостатньо вивченими, зокрема відсутнє необхідне методичне забезпечення.

Метою статті є формування методичних засад управління економічною безпекою підприємства із врахуванням високої невизначеності у зміні зовнішнього середовища функціонування.

Виклад основного матеріалу. Необхідно підкреслити, що сьогодні в науковій літературі відсутнє єдине визначення економічної безпеки підприємства (ЕБП), скоріше навпаки – поширеними є різносторонні трактування, в яких концентрується увага на окремих важливих аспектах процесу гарантування економічної безпеки. Зазначене обумовлене перш за все поетапним формуванням розуміння самої суті економічної безпеки, тобто еволюцією, яка в сучасних реаліях обмежена доволі коротким проміжком часу – двома десятками років.

На першому етапі еволюції категорії економічної безпеки в межах національної економіки в найбільшій мірі було пов'язано із необхідністю збереження майна та здійснення захисту власників, керівного ланки та працівників підприємства. Поява такого підходу була обумовлена особливостями соціально-економічних перетворень, необхідністю захисту бізнесу від посягань кримінальних елементів, активного застосування неринкових методів конкурентної боротьби, недосконалою законодавчою базою та зростанням соціальної

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

напруженості. Звідси можна вважати, що початковим етапом розвитку теорії ЕБП було активне застосування захисних інструментів.

Складність трансформаційних процесів обумовили те, що поруч із необхідністю застосування захисних інструментів, пріоритетною стала адекватна реакція на зовнішні виклики з метою уникнення та нейтралізації відповідних загроз та ризиків. Тобто на другому етапі розвитку пріоритетною стала протидія зовнішнім загрозам, виникнення яких була обумовленою швидкою зміною та агресивністю зовнішнього середовища.

Наступний етап пов'язаний із виникненням та набуттям поширення ще одного підходу, в основі якого лежала необхідність приділення більшої уваги збільшенню ефективності господарської діяльності, тобто завданням економічної безпеки став пошук резервів та ліквідація втрат.

На нинішньому етапі можна констатувати існування та взаємне доповнення кількох ключових підходів, які будучи обґрунтовані на теоретичному рівні вітчизняними науковцями сприяють зміцненню та розвитку первинної ланки національної економіки [10, 11].

Незважаючи на значний доробок вітчизняних та зарубіжних фахівців, теоретична база для формування концептуальних основ ЕБП має на сьогодні все ще недостатній рівень розробки. Існують різні погляди на визначення як самого поняття «економічна безпека підприємства», так і суміжних з ним понять і категорій, що зумовлює необхідність подальшого вдосконалення понятійного апарату економічної безпеки, методології оцінки рівня ЕБП та механізму забезпечення безпечного функціонування суб'єктів господарювання.

Перш ніж визначити та обґрунтувати сутність ключових підходів науковців до трактування поняття «економічна безпека підприємства», зазначимо, що підприємство є важливим об'єктом економічного життя особистості, регіону, на території якого воно розташоване (і держави в цілому), а відтак рівень безпеки суб'єктів господарської діяльності вагомо впливає на всі інші рівні.

Перший підхід сформований у працях таких науковців, як Є. Воробйов [3], Н. Капустін [4], Е. Раздіна, С. Дубецька, Р. Федоренко [9], Н. Подлужна, В. Забродський, згідно з яким досліджуване поняття характеризується стійкістю, здатністю до саморозвитку та досягнення комерційних інтересів.

Згідно з другим підходом, що визначено у науковому доробку таких вчених, як В. Мак–Мак [7], А. Кириєнко, Е. Олейников [8], С. Ілляшенко, І. Ципіна та Ю. Кваша, О. Ареф'єва та Т. Кузьменко [1], Л. Мельник, В. Кириленко, О. Грунін, С. Покропивний, у трактуванні ЕБП пріоритетним вважається найефективніше використання наявних ресурсів, що має сприяти усуненню загроз та задоволенню інтересів.

Третій підхід, представниками якого можна вважати таких науковців, як М. Бендіков та Е. Хрустальов [2], В. Ярочкін, А. Могильний, А. Іванов та В. Шликов, Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко [6], Д. Ковальов та Т. Сухорукова [5], А. Колосов, Б. Торяннікова та А. Красковського, сформований на основі того, що ЕБП має бути зорієнтована на захист підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз та реалізацію його інтересів.

Наявність такої кількості підходів, з нашої точки зору, не може вважатися негативним явищем, адже це обумовлено як реаліями історичного розвитку сприйняття та розуміння самої суті економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, намаганням адаптувати наукові напрацювання іноземних фахівців та застосувати практичний досвід вітчизняних підприємців. Окрім цього, потрібно зважити, що всі

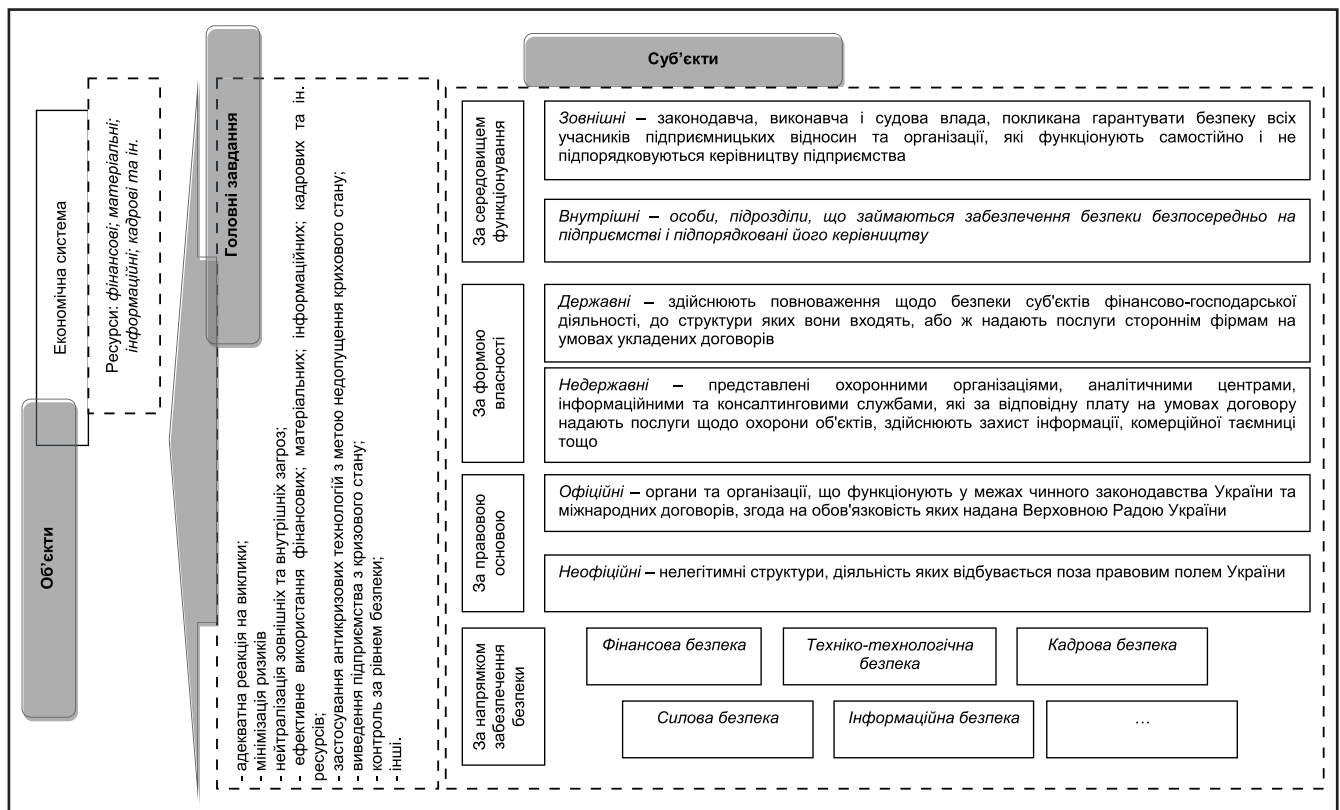


Рисунок 1. Складові управління ЕБП

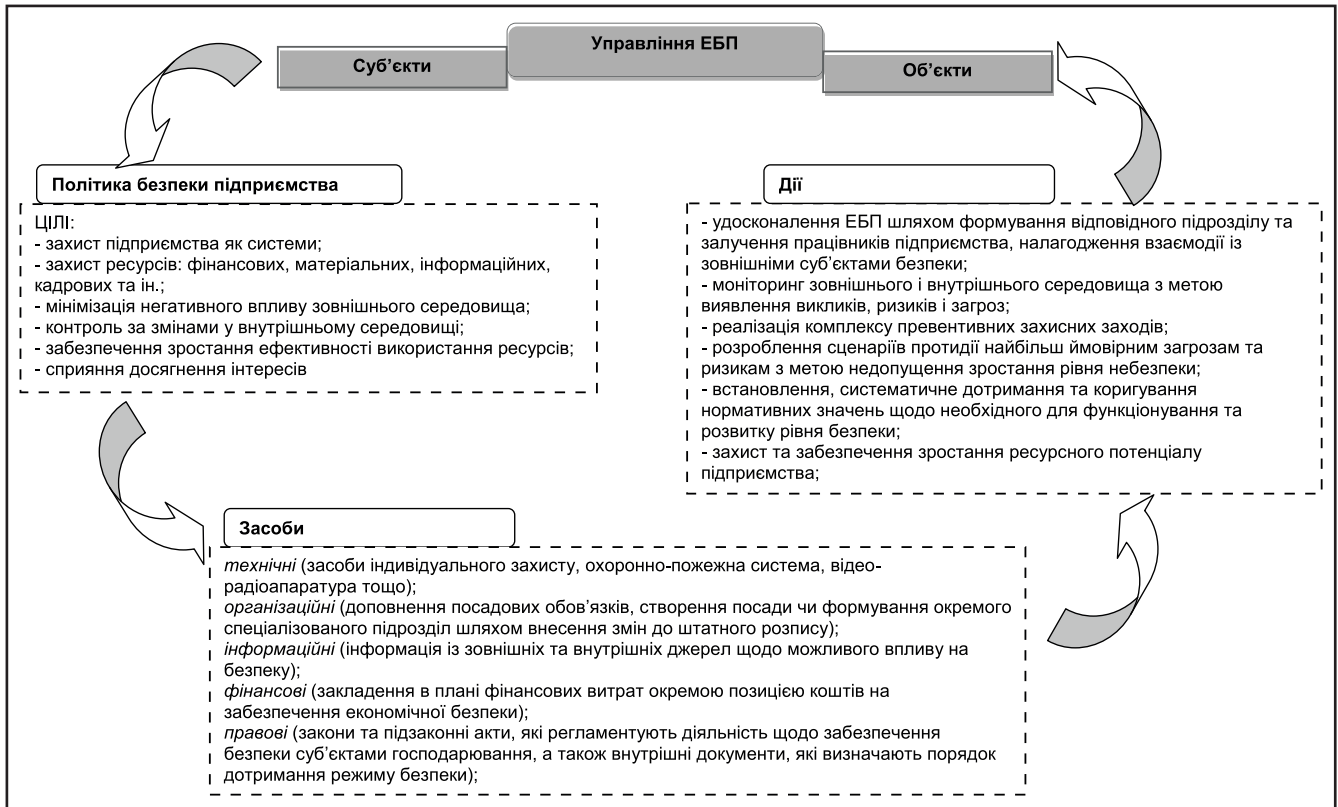


Рисунок 2. Процес управління ЕБП

виділені підходи у більшості доповнюють один одного, формуючи сучасну теоретичну базу для подальшого наукового дослідження цього поняття. Узагальнюючи виділені підходи, можна підкреслити, що у нашому трактуванні сьогодні ЕБП – це складна багатофакторна категорія, покликана забезпечити захист від негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, дотримання стійкості, уможливлення зростання ефективності використання ресурсів, сприяння використанню ринкових можливостей та реалізації інтересів.

Реальні умови ведення господарської діяльності в Україні та необхідність забезпечення захисту, збереження та підвищення ефективності ведення бізнесу первинної ланки економіки – підприємства спонукали до удосконалення методичних засад управління ЕБП. Важливим методичним аспектом управління ЕБП є визначення об'єктів та суб'єктів безпеки (рис. 1, 2). Об'єктами економічної безпеки є підприємство як економічна система загалом, так і його ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові тощо.

Підприємство перебуває під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, а відтак характер та структура суб'єктів ЕБП має складний характер.

Виходячи з цього можна виділити кілька груп суб'єктів та класифікувати їх за такими ознаками (рис. 1).

Здійснення управління ЕБП шляхом створення власних суб'єктів безпеки, тобто спеціалізованих структурних підрозділів безпеки, залежить від розмірів підприємства та його можливостей. Як правило, підприємства малого бізнесу користуються послугами зовнішніх спеціалізованих приватних підприємств (консалтингових, охоронних, страхових тощо). Підприємства середнього бізнесу можуть користуватися комбінованою системою економічної безпеки, спираючись

на можливості і ресурси власних підрозділів безпеки та, в міру необхідності, залучаючи зовнішні організації. На великих підприємствах доцільно створювати повноцінну систему економічної безпеки з власною службою та потужними ресурсами.

Здійснення ефективного управління ЕБП передбачає розроблення певної, взаємоузгодженої із стратегією розвитку підприємства, політики, яка являє собою обґрунтовані орієнтири, досягнення яких сприяє забезпеченню необхідного рівня безпеки. Для обґрунтування зазначених орієнтирів необхідно визначити сукупність цілей (рис. 2).

Досягнення визначених цілей можливе через застосування певної сукупності засобів (технічних, організаційних, інформаційних, фінансових, правових і кадрових) через реалізацію чітко спрямованих дій (рис. 2).

Висновок

Узагальнюючи, необхідно ще раз підкреслити, що в нинішніх складних умовах ведення бізнесу не лише функціонування, а й сам факт існування певного суб'єкта господарювання у значній мірі залежить від наявності та ефективності виконання поставлених завдань ЕБП. Специфіка ведення бізнесу не дозволяє врахувати всі відмінності, характерні для більшості вітчизняних підприємств, а відтак у цьому дослідженні сформовані теоретичні засади, які уможливили формування базових методичних положень щодо управління ЕБП адекватних до умов ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузьменко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.

2. Бендиков М. Экономическая безопасность наукоемких производств / М. Бендиков, Е. Хрусталева // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 9–16.

3. Воробьев Е.М. Проблемы экономической безопасности в странах рыночной трансформации / Е.М. Воробьев // Вісник ХДУ. – 1999. – №34. – С. 162–166.

4. Капустин Н.Н. Экономика предприятия / Н.Н. Капустин. – М.: Флинта, 2002. – 204 с.

5. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – №10. – С. 23–31.

6. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: моногр. / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

7. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – С. 6–46.

8. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятия, личность) / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М.: Интел-Синтез, 1997. – 278 с.

9. Федоренко Р.М. Система управління ресурсами як основа забезпечення економічної безпеки / Р.М. Федоренко // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.–практ. конф. [Київ, 16–17 травня 2001 р.] / [Редкол.: І. Тимошенко (голова) та ін.]. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 224–229.

10. Штангрет А.М. Антикризове управління економічною безпекою підприємства: методичні аспекти / А.М. Штангрет, М.М. Караїм // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький. – 2012. – №19/2. – С. 126–131.

11. Штангрет А.М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: моногр. / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.

*С.В. БРЕУС,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет технологій та дизайну,
Т.А. БАБАЄВА,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну*

Основні напрями запобігання банкрутства підприємства у контексті забезпечення економічної безпеки

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку понять «банкрутство підприємства», «економічна безпека підприємства», «економічна безпека держави». Визначено, що ці поняття є взаємопов'язаними і їх доцільно розглядати в системній єдності.

Ключові слова: банкрутство підприємства, економічна безпека підприємства, економічна безпека.

*С.В. БРЕУС,
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Т.А. БАБАЕВА,
магистр, Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Основные направления предотвращения банкротства предприятия в контексте обеспечения экономической безопасности

Статья посвящена исследованию взаимосвязи понятий «банкротство предприятия», «экономическая безопасность предприятия», «экономическая безопасность государства». Определено, что эти понятия взаимосвязаны и их целесообразно рассматривать в системном единстве.

Ключевые слова: банкротство предприятия, экономическая безопасность предприятия, экономическая безопасность.

*S. BREUS,
PhD in economic sciences, associate professor, associate professor
of Department of Enterprise Economics Kyiv National University of Technologies and Design,
T. BABAIEVA,
master's degree student, Kyiv National University of Technology and Design*

The main directions of preventing bankruptcy of an enterprise within the context of providing economic security

The article investigates the relationship of the concepts of «bankruptcy», «economic safety of enterprise», «state economic security». Determined that these concepts are interrelated and should be considered in their systemic unity.

Keywords: bankruptcy, economic safety of enterprise, economic security.

Постановка проблеми. За сучасних реалій розвитку економіки України дослідження відношення до банкрутства в суспільстві є суперечливим: феномен банкрутства одночасно слугує засобом усунення з ринку неконкурентоспроможних виробників але визнання банкрутами великої кількості підприємств призводить до зниження рівня економічного розвитку держави. У зв'язку з чим актуальності набуває питання взаємозв'язку проблематики банкрутства підпри-

ємств України як з їх економічною безпекою, так і з економічною безпекою України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика банкрутства підприємств досліджувалась у працях багатьох як вітчизняних, так і іноземних авторів, до яких відносяться такі: Е. Альтман, Є. Андрущак, О. Бірюков, І. Благун, І. Бланк, В. Джуль, С. Жилінський, О. Зайцева, Г. Кадиков, Г. Ляшенко, В. Петренко, В. Пономаренко, М. Тітов, А. Пуш-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кар, Р. Сайфулін, А. Таффлер, О. Терещенко, О. Тридід, М. Туган–Барановський, В. Хімічев, Г. Шершеневич та інші.

Основні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства розглядалися такими науковцями: М. Бендіков С. Лященко, Г. Лянной, Е. Камишнікова, Д. Ковальов, П. Колпаков, О. Коробчинський, М. Куркін, А. Меліхов, Т. Сухорукова, Д. Шалагін, І. Шевченко, Л. Шемаєва та інші.

Незважаючи на наявність великої кількості публікацій з досить різноманітними трактуваннями як сутності банкрутства, так і економічної безпеки, зокрема підприємства та держави, відсутній єдиний підхід до визначення зазначених понять та певна систематизація даних підходів в системному зв'язку.

Мета статті полягає в дослідженні взаємозв'язку понять «банкрутство підприємства», «економічна безпека підприємства», «економічна безпека держави» та розробка у цьому контексті заходів, що сприятимуть покращенню фінансово–економічного стану підприємства та підвищенню рівня економічної безпеки підприємства і держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: «банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою

платоспроможність за допомогою процедур санації та мирної угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [1].

Іншими словами: «Банкрутство являє собою процес, у якому індивід чи організація, нездатна розрахуватися із кредиторами, за рішенням суду майно боржника розподіляється між кредиторами відповідно до встановленої законом черговості виплати боргів кредиторам, таких як податки і заробітна плата працівникам організації–банкрута» [2]. Процес може бути ініційований або особою–боржником (добровільне банкрутство), або будь–ким з кредиторів, якому боржник не може виплатити борг (вимушене банкрутство). Справи про банкрутство підвідомчі господарським судам і розглядаються ними за місцезнаходженням боржника. Доки банкрут не розрахується з боргами, його фінансова діяльність жорстко обмежена. При цьому важливим моментом є прогнозування банкрутства [2].

Згідно з даними «Рейтингу економік» опублікованому на сайті <http://russian.doingbusiness.org/rankings> [3] станом на червень 2014 року Україна з 189 країн посідає посередні місця за різними критеріями.

Таблиця 1. Фінансові результати до оподаткування підприємств та чистий прибуток (збиток) підприємств за їх розмірами

Роки	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Фінансові результати до оподаткування підприємств. Великі підприємства					
2010	28471,1	68,3	74278,4	31,7	45807,3
2011	92572,1	69,2	131043,5	30,8	38471,4
2012	37182,2	70,0	96928,6	30,0	59746,4
2013	28003,5	68,6	88724,8	31,4	60721,3
Чистий прибуток (збиток) підприємств. Великі підприємства					
2010	2825,0	65,0	53070,7	35,0	50245,7
2011	59146,9	68,1	100173,9	31,9	41027,0
2012	15203,6	68,7	76019,0	31,3	60815,4
2013	8148,9	67,7	71325,6	32,3	63176,7
Фінансові результати до оподаткування підприємств. Середні підприємства					
2010	41581,7	63,4	87592,4	36,6	46010,7
2011	31090,8	66,3	87526,8	33,7	56436,0
2012	47742,0	66,2	111313,2	33,8	63571,2
2013	8390,1	65,0	81498,8	35,0	73108,7
Чистий прибуток (збиток) підприємств. Середні підприємства					
2010	30742,5	61,6	77666,9	38,4	46924,4
2011	19244,6	64,1	76203,6	35,9	56959,0
2012	34612,0	64,3	99292,4	35,7	64680,4
2013	-1567,7	63,7	72185,7	36,3	73753,4
Фінансові результати до оподаткування підприємств. Малі підприємства					
2010	-15647,1	58,6	27770,0	41,4	43417,1
2011	-5057,3	65,0	36975,6	35,0	42032,9
2012	-9254,0	64,4	39794,1	35,6	49048,1
2013	-25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
Чистий прибуток (збиток) підприємств. Малі підприємства					
2010	-19661,4	57,0	24460,0	43,0	44121,4
2011	-10593,6	63,5	32518,8	36,5	43112,4
2012	-14748,3	63,0	35296,2	37,0	50044,5
2013	-29420,9	65,0	35748,3	35,0	65169,2

Джерело: [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зокрема, Україна зайняла 96-те місце за критерієм «легкість ведення бізнесу» і 142-ге місце за критерієм «вирішення неплатоспроможності». На одну сходинку вище за критерієм «легкість ведення бізнесу» розташовані Філіппіни (95-те місце), а на одну сходинку нижче – Домініканська Республіка і Багамські острови (97-ме місце). В трійку лідерів за цим критерієм входять: Сінгапур (1-ше місце), Нова Зеландія (2-ге), Гонконг, Китай (3-тє місце). Сусідами України в рейтингу за критерієм «вирішення неплатоспроможності» є Папуа–Нова Гвінея (141-ше місце) та С'єрра Леоне (143-тє місце). Лідерами за критерієм «вирішення неплатоспроможності» є Фінляндія (1-ше місце), Японія (2-ге) та Німеччина (3-тє місце).

За даними Держстату України [4], протягом 2010–2013 років спостерігається зменшення питомої ваги підприємств, які одержали збитки, а натомість збільшилась питома вага підприємств, які одержали прибуток як за фінансовими результатами до оподаткування, так і за чистим прибутком (табл. 1).

Незважаючи на позитивну динаміку до зменшення кількості підприємств, які одержали збиток (табл. 1), за даними (табл. 2) [5] у період 2010–2013 років відбувається збільшення: за всіма показниками. Зокрема, найбільш вагомо збільшилася кількість заяв, поданих до господарського суду для порушення справи про банкрутство % у 2013 році порівняно з 2012 роком (137%) та кількість затверджених справ про банкрутство (142% у 2013 році порівняно з 2012 роком), хоча найбільший темп зростання (150%) був у 2012 році порівняно з 2011 роком.

До екзогенних факторів, що призвели до збільшення кількості збиткових та збанкрутих підприємств, за даними авторів [5], відносяться: нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; значний відтік капіталу з національного ринку; падіння платоспроможності кінцевого споживача тощо.

У колі вітчизняних та іноземних вчених немає єдиного підходу до визначення терміну «економічна безпека підприємства». Найбільш розповсюдженим визначенням терміну «економічна безпека підприємства», як наводять автори в праці [6] з посиланням на А. Меліхова та Е. Камишнікову, є таке: це стан ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо) та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попередити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання й стійкий розвиток на ринку відпо-

відно до обраної місії (статутних завдань). Проте в цій же праці автори зазначають про недосконалість зазначеної дефініції, яка полягає в тому, що на перший план висунуто економічну складову забезпечення економічної безпеки підприємства, а безпосередні заходи з попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз (із забезпечення безпеки) виглядають як вторинний аспект економічної діяльності підприємства, який цілком залежить від ефективності використання його ресурсів. Також вони відмічають, що в інших публікаціях забезпечення економічної безпеки визначено як діяльність, що направлена на досягнення стійкого та стабільного функціонування, розвитку і прогресу соціально-економічних структур. Автори в цій же праці з посиланням на Д. Шалагіна зазначають, що спираючись на логіку розмежування понять «забезпечення економічної безпеки» та «економічна безпека» за схемою «діяльність – результат діяльності», а також із врахуванням тези, що неможливо досягнути ідеально безпечного середовища, доцільно розглянути економічну безпеку як стан, у якому забезпечується мінімальний негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз на діяльність та економічний результат підприємства. Підприємство в безпеці, коли кінцевому результату його діяльності не загрожують негативні чинники в конкретний момент у даному місці. Крім того, повинні бути створені передумови для забезпечення безпеки в майбутньому. З урахуванням зазначеного автори в цій праці [6] пропонують визначати поняття економічної безпеки підприємства як складну категорію, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників з метою забезпечення ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу.

Як зазначає С. Міщенко [7] з посиланням на Л. Шемаєву, зміст економічної безпеки підприємств розкривається через забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища і з застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. В цій же праці автор наводить визначення економічної безпеки підприємства, відзначаючи, що, за визначенням Г. Ляного, економічна безпека підприємства – це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізаційних чинників. До зовнішніх

Таблиця 2. Порушення справ про банкрутство в Україні

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Кількість заяв, поданих до господарського суду для порушення справи про банкрутство	12314	16080	20000	27398
Темп зростання, % до попереднього періоду	130	131	124	137
Порушено справ про банкрутство	9645	12281	12618	14010
Темп зростання, % до попереднього періоду	147	127	103	111
Ухвалено постанов про банкрутство	4107	4525	6244	6985
Темп зростання, % до попереднього періоду	243	110	138	111
Затверджено справ про банкрутство (із затвердженням ліквідаційного балансу)	2320	2896	4345	6153
Темп зростання, % до попереднього періоду	271	125	150	142
Залишок справ на розгляді в господарських судах	6702	10909	13989	16271
Темп зростання, % до попереднього періоду	162	163	128	116

Джерело: [5].

загроз і чинників він відносить: протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством, неспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різну провину співробітників підприємства, а також правопорушення з боку корумпованих елементів з представників правоохоронних органів і органів контролю. А до внутрішніх загроз і чинників – дії пасивності (у тому числі умисні і ненавмисні) співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідком яких можуть бути нанесення економічного збитку компанії, витік або втрата інформаційних ресурсів (у тому числі відомостей, що становлять комерційну таємницю), підрив її ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у взаємостосунках з реальними і потенційними партнерами, конфліктних ситуацій з конкурентами, правоохоронними органами і органами контролю тощо.

Забезпечення економічної безпеки підприємства, як зазначає автор у праці [8], є одним з стратегічних напрямів виходу його з кризи, наряду з такими як: реінжиніринг; контролінг; система раннього попередження та реагування; антикризове управління з використанням механізмів фінансової стабілізації; санація – фінансове оздоровлення підприємства; реструктуризація підприємства. Розробляючи стратегію розвитку, завжди актуальним завданням є забезпечення економічної безпеки підприємства. В цій же праці автор відмічає з посиланням на І. Карпуня, що економічна безпека підприємства – це такий стан сукупних ресурсів і підприємницьких можливостей, за яких гарантуються найбільш ефективно їх використання з метою стабільного функціонування та прогресивного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам (впливам), а головною метою економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного і максимально ефективного функціонування та перспективи розвитку.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, від 29.10.2013 №1277 [9] економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання.

З урахуванням зазначеного такі поняття: «банкрутство підприємства», «економічна безпека підприємства», а відтак, і «економічна безпека держави» доцільно розглядати в системній єдності.

Основне значення системи економічної безпеки підприємства полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є: забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей; попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю «зовнішніх» або «внутрішніх супротивників». Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс вирі-

шуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність. У режимі стійкого функціонування підприємство при вирішенні завдань економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріальному чи фінансовому збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних тощо [7].

У кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства становить руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового) як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей. Головний комплекс проблем і основні причини поточного неблагополуччя багатьох промислових підприємств приховуються в: незатребуваності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, у її низькій конкурентоспроможності; недоступності інвестиційних ресурсів; митних і валютних бар'єрах тощо. У цей час необхідне розроблення стратегії економічної безпеки, яке повинна містити: характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; визначення і моніторинг чинників, що зміцнюють або руйнують стійкість його соціально-економічного положення на короткострокову і середньострокову перспективу; розроблення економічної політики, що охоплює механізми обліку, які впливають на стан економічної безпеки чинників; напрями діяльності підприємства щодо реалізації стратегії [7].

Висновки

Ураховуючи зазначене, можна констатувати, що з метою запобігання банкрутства підприємства повинні реалізувати комплекс заходів, які, в першу чергу, мають передбачати здійснення моніторингу фінансово-економічного стану підприємства з застосуванням процесу діагностики його банкрутства за різноманітними моделями та розробляти на основі проведеного аналізу адекватні умови, в яких функціонує підприємство, заходи. Також реалізація заходів щодо уникнення банкрутства підприємства з урахуванням того, що поняття «банкрутство підприємства», «економічна безпека підприємства» і «економічна безпека держави» є взаємопов'язаними, а також, що забезпечення економічної безпеки підприємства є одним з стратегічних напрямів виходу його з кризи, справить позитивний вплив на економічний розвиток підприємства та сприятиме підвищенню рівня як його економічної безпеки, так і держави.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 №2343–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Банкрутство [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://3222.ua/direction/16>
3. Рейтинг економік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
4. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання», 2013. – К. – 2014 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsat.gov.ua/>
5. Юрченко М.Є., Марченко Н.А. Модель оцінки ймовірності банкрутства підприємств у сучасних реаліях / М.Є. Юрченко, Н.А. Мар-

ченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2015, №9 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4283>.

6. Логутова Т.Г., Нагаєвський Д.І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/730/37.1.pdf?sequence=1>.

7. Міщенко С. П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці / С. П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, №2 [Електрон. ресурс]. – Ре-

жим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_2_190_195.pdf.

8. Троць І.В. Стратегічні напрями вирішення проблеми банкрутства на підприємстві / І.В. Троць // Вісник Хмельницького національного університету 2011, №6, Т. 1 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.science-community.org/uk/system/files/Trots_2011.pdf.

9. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013. №1277 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>

УДК 651.471

А.В. АМАЛЯН,
здобувач, ТОВ «Сент–Медікал»

Результати програм лояльності як об'єкт обліку (порівняльний аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів обліку)

У статті пропонуються підходи до вирішення теоретичних і практичних проблем обліку знижок і бонусів на прикладі обліку операцій в рамках партнерських бонусних програм (згідно з вимогами нового міжнародного стандарту фінансової звітності МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами», набуття чинності якого заплановано на 1 січня 2018 року).

Ключові слова: МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами», знижка, облік наданих бонусів, визнання доходу, справедлива вартість бонусу, результати програм лояльності.

А.В. АМАЛЯН,
соискатель, ООО «Сент–Медикал»

Результаты программ лояльности как объект учета (сравнительный анализ отечественных и международных стандартов учета)

В статье предлагаются подходы к решению теоретических и практических проблем учета скидок и бонусов на примере учета операций в рамках партнерских бонусных программ (в соответствии с требованиями нового международного стандарта финансовой отчетности МСФО 15 «Доходы от контрактов с клиентами», вступление в силу которого запланировано на 1 января 2018 года).

Ключевые слова: МСФО 15 «Доходы от контрактов с клиентами», скидка, учет предоставленных бонусов, признание дохода, справедливая стоимость бонуса, результаты программ лояльности.

ARUTYUN W.AMALYAN,
postgraduate, Sent–Medical Ltd.

Loyalty programs results as an object for accounting (comparison of local and international accounting standards)

The article presents approaches to theoretical and practical problems of discounts and bonuses accounting at the example of operations accounting within customer loyalty program (as required by the new International Financial Reporting Standard IFRS 15 «Revenue from contracts with customers», scheduled to enter into force on January 1, 2018).

Keywords: IFRS 15 «Revenue from contracts with customers», discount, bonus granted accounting, revenue recognition, the fair value of the bonus, loyalty programs results.

Постановка проблеми. Сучасний етап посилення конкурентної боротьби, що характеризується значним розширенням арсеналу інструментів та методів залучення та утримання клієнта, неминуче призведе до появи проблем як теоретичного, так і практичного плану. До числа практичних, серед інших, відноситься проблема обліку знижок і бонусів, що потребує розв'язання теоретичного питання щодо економічної сутності знижки, бонусу та конкретних видів цінової дискримінації. У статті пропонуються підходи до вирішення вищезазначених проблем на прикладі обліку операцій в рамках партнерських бонусних програм згідно з вимогами МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Станом на сьогодні в переважній кількості вітчизняних публікацій

знижки та бонуси або ототожнюються [1, 2] або об'єднуються гібридним терміном «бонусна знижка» [3, 4]. Про стан обізнаності вітчизняних експертів з проблемами обліку операцій з продажу зі знижками та бонусами в цілому, та в рамках партнерських бонусних програм зокрема, свідчить відсутність офіційного перекладу на українську мову деяких Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі МСФЗ), у тому числі і МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами», який мав би набути чинності з 1 січня 2017 року, але стане чинним на рік пізніше. Так само у вітчизняній фаховій літературі ще й досі відсутні дослідження теоретичних і практичних аспектів впровадження цього стандарту в практику бухгалтерського обліку.

Основою даної роботи стали як самі міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ 13 Оцінка справедливої вартос-

ті [5] та МСФЗ 15 Доходи від контрактів із клієнтами [6]) та їх тлумачення (КТМФЗ 13 Програми лояльності клієнта [7]), так і рекомендації щодо їх впровадження в практику, підготовлені всіма міжнародними аудиторськими компаніями, що входять до так званої Великої четвірки: PricewaterhouseCoopers [8], Ernst & Young [9], KPMG [10] та Deloitte [11].

Метою статті є визначення невирішених (або дискусійних) теоретичних і практичних питань обліку знижок і бонусів на прикладі обліку операцій в рамках партнерських бонусних програм (згідно з вимогами нових міжнародних стандартів фінансової звітності) та розробка підходів до їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Партнерські бонусні програми (за термінологією міжнародних стандартів фінансової звітності – Програми лояльності клієнтів), що стали на сучасному етапі чи не головним засобом залучення й утримання клієнта, насправді не є інновацією у маркетингу. Прототипи ПБП (під іншою назвою) відомі ще з позаминулого сторіччя: з 1896 року компанія Sperry and Hutchinson почала продавати свої «зелені марки» (S&H Green Stamps) супермаркетам, автозаправним станціям та іншим роздрібним торговцям, які, в свою чергу, видавали їх своїм клієнтам у відповідності до суми їхньої покупки; останні мали зберігати їх наклеєними у спеціальні книжки, які можна було «погашати» в обмін на покупки в магазинах Green Stamps або товарами зі спеціальних каталогів.

З точки зору фінансистів проблеми обліку в рамках такої найдавнішої ПБП не виникали: S&H марка (або сучасною мовою – бонус) мала власну ціну, і була об'єктом обліку як у продавця (компанії Sperry and Hutchinson) цього цілком реального товару, так і у покупців – роздрібних торговців.

Але з плином часу бонуси почали втрачати свою матеріальну форму – наразі за купівлю в одному з торговельних закладів, що є партнерами програми, покупці у Великобританії отримують картку лояльності (loyalty card), у Канаді – картку винагороди (rewards card), а в США – дисконтну (discount) або клубну (club) картку, або картку винагороди (rewards card). На будь-якій з перерахованих карток бонуси ще донедавна (а в Україні – ще й сьогодні) обліковувались лише в кількісному вигляді, без будь-якого відображення в бухгалтерському балансі.

В Україні на сучасному етапі в економічній теорії такі програми розглядаються як різновид цінової дискримінації – встановлення ціни на більш високому рівні для споживачів з нееластичним попитом (без загрози скорочення обсягів їх попиту) і на більш низькому рівні – для споживачів з еластичним попитом (що сприяє суттєвому збільшенню їх обсягу попиту). Зазвичай авторство концепції цінової дискримінації приписують Артуру Пігу.

Насправді першим, хто привернув увагу дослідників до самого факту цінової дискримінації, був Жюль Дюпуї (Arsene Jules-Emile Juvenal Dupuit) – французький інженер-економіст, що жив у XIX сторіччі. У своїх працях «Про збори та транспортні тарифи» (1842), «Вимірювання корисності громадських робіт» (1844) та «Корисність та її вимірювання» (1853) службовець Управління мостів і тунелів (а згодом і генеральний інспектор управління) Жюль Дюпуї вказував на готовність людей платити за користування дорогами, тунелями та мостами набагато більше, ніж їм доводиться реально платити. Прямо не формулюючи поняття цінової дискримінації, Жюль

Дюпуї побудував для товарів, що споживаються колективно, криву граничної корисності у вигляді спадної лінії – задовго до Альфреда Маршалла та Артура Пігу. Ж. Дюпуї розподілив усіх покупців на багатих, заможних і бідних (використовуючи сучасну термінологію – вказав на різницю в еластичності попиту окремих верств населення). Виходячи з цього Дюпуї сформулював: 1) мету цінової дискримінації – «примусити кожного покупця принести якнайбільше прибутків» і 2) саме визначення цінової дискримінації – «один і той же товар... продається різним покупцям за різними цінами» [12].

До таких самих висновків, але іншим шляхом, приблизно в той же час (у середині XIX сторіччя) прийшов і англійський інженер економіст Діонісіус Ларднер (Dionysius Lardner), який розглядав диференціацію тарифів на залізниці (в залежності від відстані і характеру вантажів, що перевозились) як інструмент, за допомогою якого фірма здатна максимізувати прибуток. Аналіз залізничних тарифів дозволив йому узагальнити практику їхньої диференціації. Цю диференціацію він пояснював: 1) відмінностями еластичності попиту на послуги залізничного транспорту і 2) різними видами вантажів.

Найбільш вагомий внесок у дослідження цінової дискримінації вніс Артур С. Пігу (Arthur Cecil Pigou). У своїй праці «Економічна теорія добробуту» (1924) він запропонував більш глибокий аналіз цього явища і диференціював три види (або рівні) цінової дискримінації [13].

Згідно з його розробками цінова дискримінація має свої причини (передумови появи), ознаки та наслідки та своїх суб'єктів. Визначальною ознакою цінової дискримінації є те, що товари і послуги мають однакові характеристики, в цих товарах і послугах втілені однакові витрати виробництва. Проте такі товари і послуги реалізуються за різними цінами.

Цінова дискримінація першого виду (абсолютна або досконала) існує тоді, коли кожному покупцеві встановлюється ідентична ціна на рівні його готовності платити за товар, тобто найвищу із цін, за якою покупець погоджується на купівлю одиниці певного товару. Іншими словами, для кожного споживача кожна одиниця товару продається за ціною попиту.

Цінова дискримінація другого виду полягає у встановленні та застосуванні різного рівня ринкової ціни залежно від обсягів продажу товару.

Цінова дискримінація третього виду запроваджується фірмою-монополістом тоді, коли на ринку можна виділити декілька окремих груп покупців з різною еластичністю попиту.

За традиційною класифікацією Артура Пігу, більшість операцій з продажу зі знижками можна віднести до другого ступеню, коли ціни на блага встановлюються однаковими для всіх покупців, а знижки розрізняються в залежності від обсягу купівлі. В той же час частина продажів зі знижками відноситься до третього ступеню цінової дискримінації (різним покупцям певне економічне благо продається за різними цінами, але кожна одиниця блага, придбана конкретним покупцем, оплачується ним за однаковою ціною), а частину операцій слід було б взагалі відносити до маркетингових або логістичних витрат.

З моменту публікації Артуром Пігу його «Економічної теорії добробуту», в якій він дав вичерпну характеристику цінової дискримінації, характерної для його часу, пройшло більше 90 років. За цей час визначальною ознакою сучасної торгівлі стало зниження цін – у вигляді надання різноманітних зни-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

жок або бонусів у рамках «партнерських бонусних програм». За традицією у вітчизняній фаховій літературі як знижки, так і бонуси трактуються як елементи операції з продажу, і не вважаються об'єктами обліку.

Щоб уникнути подальших непорозумінь, одразу зазначимо, що в рамках даного дослідження знижка визначається як тимчасове зменшення ціни товару, яке надається або може бути надано покупцям за умови виконання додаткових умов у момент чи після придбання ДАНОГО товару.

Бонуси виокремлюються від знижок за такими ознаками:

1) часом надання: бонуси, на відміну від знижок, надаються раніше від їх використання;

2) необов'язковому характері використання бонусів у разі їх надання;

3) ціні товару, що продається зі знижкою чи бонусом: у разі надання знижки ціна змінюється у бік зниження, а при наданні бонусу вона залишається незмінною;

4) диференціації доходів різних учасників бонусних програм: в той час як одні суб'єкти фіксують зростання доходів внаслідок збільшення обсягів продажів товарів (що стимулюється наданням бонусів), інші суб'єкти зазнають збитків в результаті продажу товарів зі знижками (в обмін на попередньо надані бонуси).

Вказані відмінності дають підстави для визначення бонусу як документально підтвердженого (у фізичній чи електронній формі) права на купівлю зі знижкою в майбутньому, а партнерської бонусної програми (далі – ПБП) – як комплексу взаємопов'язаних організаційних, технологічних, методичних, юридичних та економічних інструментів і заходів, що забезпечують її клієнтам можливість робити повторні покупки в учасників програми за пільговими цінами.

У рамках ПБП фактично ми маємо справу з мультикомпонентною угодою: сутність бонусної програми полягає у наданні клієнтам програми (покупцям) її учасниками (продавцями) при (первісній) покупці певної кількості бонусів (балів, залікових одиниць винагороди тощо), які можуть бути погашені (у вигляді продажів зі знижками або безоплатної передачі товарів) при наступних покупках у торговельних закладах. До числа останніх в залежності від виду програми може входити або лише той заклад, що надає і погашає бонус, або інші господарюючі одиниці даної торгової мережі, або інші партнери по програмах лояльності.

Свідченням про масштаби операцій у рамках ПБП може слугувати статистика, що її наводить експерт фірми Colloquy Рік Гаррідо: сумарна кількість клієнтів усіх партнерських бонусних програм, що були чинними у США у 2011 році, перевищила кількість громадян США більш ніж у 6 разів (2 млрд.

карток), а сумарна вартість наданих бонусів, навіть за консервативними розрахунками, досягла у 2012 році \$48 млрд. [14]

Такі масштаби «бонусної індустрії» обумовили доцільність виділення їх як окремого компоненту обліку, що й було опосередковано визнано фахівцями Комітету з міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standard Committee) шляхом публікації у червні 2007 року КТМФЗ 13 Програми лояльності клієнта (IFRIC 13 Customer loyalty program [7]).

У КТМФЗ 13 бонуси називаються «заліковими одиницями винагороди» (award credits), які суб'єкт господарювання надає своїм клієнтам як складову операції з реалізації товарів, надання послуг або використання клієнтом активів суб'єкта господарювання¹. У Тлумаченні визначається, що суб'єкт господарювання повинен застосовувати параграф 13 МСБО 18 та обліковувати бали винагороди як окремо визначений компонент операції(й) з реалізації, в якій вони надаються («первинний продаж»). Частину грошових надходжень згідно із вимогами МСБО 18 слід розглядати як зобов'язання (як обов'язок забезпечити виплату винагороди): «...Коли ціна продажу продукту включає суму за подальші послуги, яку можна ідентифікувати, ця сума відстрочується і визнається як дохід у періоді, коли послуги були фактично надані» [15]. Справедливу вартість отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню за первинним продажем, слід розподілити між балами винагороди та іншими компонентами надходжень в результаті реалізації товару. Цим стандартом передбачений також і порядок трактування та обліку операцій, у ході яких виконання зобов'язань певним торговельним закладом не покривається його доходами від реалізації.

У Тлумаченні 2007 року було закріплено трактування бонусних партнерських програм як мультикомпонентних угод, в яких виручка за продаж має бути розподілена між надходженням за продаж товару та балами винагороди, які мають бути погашені в майбутньому і обліковані як «доходи майбутніх періодів».

Схематично сутність нововведень можна зобразити у таблиці.

Практична реалізація рекомендацій Тлумачення IFRIC 13 як для закордонних, так і для вітчизняних обліковців була пов'язана з необхідністю вирішення низки теоретичних та практичних питань визначення «справедливої вартості».

У відповідності до МСФЗ 13 «справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на головному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов (тобто вихідна ціна), незалежно від то-

¹ Див. п. 8 (ii) ТЛУМАЧЕННЯ КТМФЗ 13, яким передбачається порядок постачання винагород третьою стороною [7].

Відображення справедливої вартості бонусу у фінансовій звітності України, США та за міжнародними стандартами

	Існуюча практика в Україні	Існуюча практика в США	Рекомендації IFRIC 13
Класифікація у звіті про прибутки і збитки	Ігнорування	Зменшення доходів або витрати на маркетинг	Зменшення доходів
Класифікація в балансі	Нарахування / резерв	Нарахування / резерв	Доходи майбутніх періодів
Оцінка	Ігнорування	Різні методи; переважно за вартістю виконання зобов'язань для компанії	Справедлива вартість для клієнта
Визнання балів винагороди	Ігнорування	Різні методи: на дату надання або погашення	На дату погашення

Складено автором на основі коментарів PricewaterhouseCoopers до IFRIC 13 [8] та вітчизняних П(С)БО.

го, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншої методики оцінювання» [16]. Стосовно справедливої вартості бонусів автори Тлумачення пропонують у разі, коли вартість бонусу прямо не вказується в умовах акції, визначити її на базі середньозваженої ціни товарів, які можуть бути безоплатно отримані покупцями в обмін на бонуси (п. AG 2 IFRIC 13).

Практична реалізація цієї пропозиції наштовхувалася на цілу низку проблем, включно із невизначеністю, обумовленою відсутністю досвіду реалізації подібних програм, а також багатоваріантністю факторів, які можуть окремо або за принципом синергії суттєво впливати на її конкретну величину. В цілому аналіз МСФЗ 13 показує, що вирішення питань щодо періоду визнання, суми й невизначеності виручки торговельних закладів передавалося на розсуд обліковців.

Оскільки процес визначення справедливої вартості бонусів і розробки рекомендацій щодо їхнього обліку виявився надзвичайно складним і неоднозначним, фахівці у сфері обліку зосередили свою увагу на розробці такого стандарту, який би не тільки повністю відповідав потребам як тільки укладачів, так і користувачів звітності (і зовнішніх, і внутрішніх), а й дозволив усунути досить значні розбіжності між американськими (зокрема, Розділ 606 Кодифікації стандартів бухгалтерського обліку США) та європейськими стандартами звітності, включно з МСБО 18).

З цією метою починаючи з 2008 року Рада з МСФЗ спільно з Радою з стандартів фінансового обліку США (FASB) почали працювати над розробкою нового стандарту обліку доходів, намагаючись поєднати в одному документі міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що ґрунтуються на принципах (principles based standards), із стандартами GAAP, що ґрунтуються на правилах (rules based standards). Результат спільної роботи був оприлюднений 28 травня 2014 року у вигляді МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами» (IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers) [6] (далі – МСФЗ 15)². Цей стандарт набуде чинності 1 січня 2018 року (хоча за бажанням господарюючих одиниць для них це може статись і раніше).

Новий стандарт надає більш детальні вказівки щодо практичних аспектів обліку виторгу, поліпшує порівнянність визнання виторгу серед різних організацій, галузей економіки, юрисдикцій і ринків капіталу в глобальному масштабі, створює передумови для забезпечення користувачів більш корисною інформацією шляхом удосконалення розкриття з питань виторгу [17]. Крім того, використання нового стандарту надає топ-менеджментові господарюючих одиниць можливість більш точно оцінювати теперішні та майбутні грошові потоки.

Поява МСФЗ 15 стала результатом зміни підходу до визнання виручки: на зміну концепції доходу (performance reporting) прийшла концепція зміни активів / зобов'язань (positional reporting). Стосовно самої операції продажу новий стандарт базується на «договірному» підході (contract-based approach), а сам договір трактується як угода між двома або більше сторонами, в результаті якої виникають права та зобов'язання, що підлягають виконанню. Згідно з таким підходом визнання виручки за договором з покупцем базується на зміні активів і зобов'язань, які виникають, коли організація стає стороною за

договором і починає виконувати по ньому зобов'язання. Іншими словами: продавець визнає виручку як відображення передачі обіцяних покупцеві відповідно до умов договору товарів і послуг у сумі, що відповідає винагороді, на яке він має право і яке очікує отримати в обмін на ці товари і послуги.

Не вдаючись у детальне описання усіх кроків, передбачених МСФЗ 15 у процесі обліку мультикомпонентних угод, пояснимо їх застосування на конкретному прикладі (IFRS 15.E250–E253).

Припустимо, що при купівлі товару А за 100 грошових одиниць клієнт отримує право купити товар Б (ціна продажу – 50 грн.) зі знижкою 30%. Ймовірність того, що клієнт в майбутньому скористається бонусом і купить товар Б зі знижкою, – 80%.

За новим стандартом продавець має розглядати цей бонус (incremental discount) як зобов'язання по угоді, окрему ціну якого слід визначити. Згідно з параграфом B42 МСФЗ 15 ціна бонусу є добутком ціни товару Б, наданої знижки та ймовірності її використання:

Ціна DV (Discount voucher) = 50 x 0,3 x 0,8 = 12 (грошових одиниць).

У подальшому вираховується грошовий вираз двох окремо взятих компонентів продажу (товару А та бонусу): 100 + 12 = 112 (грошових одиниць), а потім розподіляються виплачені клієнтом 100 грошових одиниць між вартістю товару А і бонусом:

Ціна Товару А становить 89 грошових одиниць (100: 112 x 100).

Ціна бонусу становить 11 грошових одиниць (12: 112 x 100).

Отже, згідно з МСФЗ 15 у момент продажу продавець може визнати дохід лише у сумі 89 грошових одиниць.

А бонус отримує свою ціну і вимагає відображення у фінансовій звітності у складі доходів майбутніх періодів. Оскільки такі бонуси за економічним змістом суттєво відрізняються від більш звичних видів доходів майбутніх періодів, пропонується визнавати їх як окремих об'єктів обліку у складі доходів майбутніх періодів. Відповідну статтю балансу пропонуємо назвати таким чином: «Результати програм лояльності». Додатково мають бути сформульовані чіткі критерії визнання та способи оцінки даного об'єкту обліку.

Висновки

Здійснення торговельних операцій у межах програм лояльності потребує детального аналізу для цілей коректного відображення в обліку. Адже за своєю суттю такі операції є мультикомпонентними. Як було показано в проведеному дослідженні, кожний з таких компонентів потребує окремого визнання в обліку. Було проаналізовано вітчизняні та міжнародні стандарти обліку й запропоновано визнавати та обліковувати відкладені результати здійснення таких мультикомпонентних продажів як окремого об'єкту обліку у складі доходів майбутніх періодів із відповідною назвою такого об'єкта обліку: «Результати програм лояльності». Сформульовано напрями для подальшого дослідження даної теми.

Список використаних джерел

1. Бузанов Д. Бонусна торгівля / Д. Бузанов // Дебет–Кредит. – 2009. – №20 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://buhprof.com.ua/articles/16-17r-Byzanov%20Bonys.pdf>

² На сьогодні в Україні ще немає навіть офіційного перекладу цього стандарту. Російський переклад – «Виручка по договорам с покупателями»

2. Волкова Л. Маркетинг–микс. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://m-arket.narod.ru/Price/Skidki.html>.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005.
4. Энциклопедический словарь экономики и права. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/1247/%D0%91%D0%9E%D0%9D%D0%A3%D0%A1%D0%9D%D0%AB%D0%95
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 Оцінка справедливої вартості. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_068
6. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. IASB, May 2014. Available at: http://www.efrag.org/Files/EFRAG%20public%20letters/Revenue%20Recognition/IFRS_15.pdf
7. Тлумачення КТМФЗ 13 Програми лояльності клієнта. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_059
8. Loyalty analytics exposed: What every program manager needs to know. PricewaterhouseCoopers LLP © 2013 p.3. Available at: (pwc-loyalty-analytics-exposed.pdf)
9. The new revenue recognition standard – retail and consumer products. EY, May 2015. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Retail_and_Consumer_Products:_The_new_revenue_recognition_standard_-_retail_and_consumer_products/\\$File/Applying-RCP-May2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Retail_and_Consumer_Products:_The_new_revenue_recognition_standard_-_retail_and_consumer_products/$File/Applying-RCP-May2015.pdf)
10. IFRS Newsletter: Revenue Issue 9 May 2013. Available at: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/ifrs-newsletters/Documents/revenue-newsletter-2013-09.pdf>
11. Deloitte's e-learning on IFRS 15. Available at: <http://www.deloitteifrslearning.com/registration.asp>
12. Блауг М.100 великих економістів після Кейнса. СПб.: Економікус, 2009.
13. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: пер. с англ. Том 1, Гл. 16 М.: Прогресс, 1985.
14. Ric Garrido Colloquy.com estimates U.S. Consumers Loyalty Program Points / Garrido Ric // Value Loyalty Traveler October 2015. [Digital source] – Access: <http://loyaltytraveler.boardingarea.com/2011/05/07/colloquy-com-estimates-u-s-consumers-loyalty-program-points-value/>
15. МСБО 18) Дохід. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_025
16. МСФЗ 13 Оцінка справедливої вартості. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_068
17. Чунихина Т.Ю. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах. Часть 1. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finotchet.ru/article.html?id=620>

846–0000УДК – 303.8:631.11

Ю.О. ЯРМОЛЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту, Академія праці, соціальних відносин і туризму

Іноземний досвід державного регулювання аграрного виробництва

У статті розглянуто іноземний досвід регулювання аграрного виробництва. Розкрито роль та функції державного регулювання аграрного сектору. Також розкрито механізми регулювання цін у розвинутих країнах на сільськогосподарську продукцію. Розкрито політику страхування врожаю, систему компенсаційних платежів з державного бюджету, програми підтримки сільського господарства в розвинених країнах, практики державного фінансування придбання засобів виробництва для сільського господарства.

Ключові слова: аграрне виробництво, державне регулювання, економічна політика, страхування, інвестування.

Ю.А. ЯРМОЛЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента, Академия труда, социальных отношений и туризма

Иностранный опыт государственного регулирования аграрного производства

В статье рассмотрен иностранный опыт регулирования аграрного производства. Раскрыты роль и функции государственного регулирования аграрного сектора. Также раскрыты механизмы регулирования цен в развитых странах на сельскохозяйственную продукцию. Раскрыты политика страхования урожая, система компенсационных платежей из государственного бюджета, программы поддержки сельского хозяйства в развитых странах, практики государственного финансирования приобретения средств производства для сельского хозяйства.

Ключевые слова: аграрное производство, государственное регулирование, экономическая политика, страхование, инвестирование.

Ju. YARMOLENKO,

Ph.D., associate professor of Business Economics and Management, Academy of Labour, Social Relations and Tourism

Foreign experience of state regulation of agricultural production

In the article the foreign experience of regulation of agricultural production. The role and functions of state regulation of the agricultural sector. Also disclosed mechanisms of price regulation in developed countries for agricultural products. Solved crop insurance policy, a system of compensation payments from the state budget, program support for agriculture in developed countries, the practice of state financing the acquisition of capital goods for agriculture.

Keywords: agricultural production, government regulation, economic policy, insurance, investment.

Постановка проблеми. Необхідність підтримки аграрно-го виробництва, забезпечення продовольчої безпеки держави,

задоволення потреб населення якісними продуктами харчування різноманітного асортименту актуалізують питання якіс-

ного використання наявного природо-ресурсного потенціалу вітчизняного аграрного сектору і підвищення його конкурентоспроможності. В умовах ринкової економіки, як свідчить досвід розвинених західних країн, ефективність агропромислового виробництва і розвиток сільських територій значною мірою залежать від державного регулювання й підтримки.

Досвід регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США досить широко висвітлюється у вітчизняній науковій літературі, але змістовне наповнення процесу регулювання та його розвиток потребує більш серйозного вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенню ролі держави і ринку в підвищенні конкурентоспроможності сільського господарства в економічно розвинутих країнах присвятили свої публікації Ю.Д. Білик, В.М. Геєць, Ю.Е. Губеня, М.Х. Корецький, М.І. Крупка, М.Г. Лобас, І.Р. Михасюк, А.Ф. Мельник, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та багато інших. Однак у нинішніх умовах формування важелів державної підтримки необхідно здійснювати з урахуванням змін зовнішнього середовища функціонування товаровиробників галузі та їх внутрішніх можливостей.

Мета статті. Дослідити державне регулювання аграрного виробництва на прикладі розвинених країн за умов глобальних цивілізаційних тенденцій розвитку економіки та дослідити можливості для їх впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу. 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. У агропродовольчому секторі зайнято 16,8% працюючих у всій економіці; сільське населення становить 31,5% загальної його чисельності, тобто кожен четвертий громадянин проживає в селі.

Сучасна модель функціонування сільськогосподарського виробництва не спроможна зробити суттєво якісний стрибок у своєму розвитку, тому що існують ряд перешкод, що заважають розвитку сільськогосподарської галузі, зокрема:

- незавершеність земельної реформи;
- галузева незбалансованість сільського господарства;
- неефективне використання ресурсного потенціалу аграрного сектору;
- дефіцит фінансових ресурсів для стабільного ведення господарської діяльності сільськогосподарських виробників;
- відставання розвитку системи аграрної логістики від потреб ринку;
- недостатній рівень розвитку соціальної інфраструктури на селі та низька якість життя сільського населення порівняно з міським;

Однак на рівні державного управління сьогодні є певне усвідомлення подальшого негативного впливу наявних проблем на економіку країни, і вживаються відповідні заходи щодо їх вирішення. 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. Так, прийнято низку нормативно-правових актів, спрямованих на спрощення умов і формування прозорих правил ведення господарської діяльності в аграрному секторі, гармонізацію вітчизняного законодавства зі світовими та європейськими вимогами, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, створення привабливого середовища для припливу інвестицій в агросферу, посилення конкурентоспроможності вітчизняних продуктів на внутрішньому й зовнішньому аграрному ринку.

Вчені і державні діячі дійшли висновку, що ринковий ціновий механізм не в змозі цілком виконати свою головну функцію – бути регулятором попиту та пропозиції, внаслідок чого продовольчий ринок не є саморегулюючим, особливо при сучасному масовому виробництві і збуті продуктів харчування. Все більше вчених схиляються до думки, що ринок продовольства, в усякому разі його основні товари, так само як і сільськогосподарська сировина, повинен регулюватися, і основним регулятором має бути держава.

Процес державного регулювання складається з правил, що вводяться державними органами для заохочення або обмеження економічної діяльності, шляхом встановлення цін, призначення стандартів продукції і встановлення умов, за яких нові фірми можуть увійти в галузь, а також – з комплексу заходів, що забезпечують їх виконання. Отже, держава, впливаючи на економічні суб'єкти, заміщує тим самим координацію економіки за допомогою ринку, координацією економіки за допомогою держави.

Цілі державного регулювання сільського господарства провідних країн включають в себе: підвищення продуктивності через впровадження і раціоналізацію виробництва, раціональне використання усіх виробничих факторів, особливо робочої сили; забезпечення зайнятості в аграрному секторі та відповідного рівня життя сільського населення; стабілізацію ринків сільськогосподарської продукції; гарантоване постачання сировини та продовольства на внутрішній ринок; забезпечення постачання агропродовольчої продукції споживачам за доступними цінами.

Для стабілізації аграрного виробництва та підвищення ефективності функціонування аграрного ринку в зарубіжних країнах використовується система прямих і непрямих важелів державного впливу: регулювання цін і фермерських доходів, бюджетне фінансування, кредитування, оподаткування, стабілізація ринку сільськогосподарської продукції тощо. При цьому практично всі західні країни у відносинах сільськогосподарства з іншими галузями, у питаннях експорту й імпорту сільськогосподарської сировини дотримуються принципу аграрного протекціонізму. Більше того, успіхи сільського господарства країн Західної Європи, США, Канади, Японії, Китаю зобов'язані не стільки розвитку ринкових відносин у цих країнах, скільки обмеженню дій ринкових механізмів саморегулювання з використанням зовнішніх важелів впливу. Це державна підтримка сільського господарства через дотації, ціни, квоти, кредитну й податкову політику тощо.

В Україні ж політика регулювання аграрної сфери спрямовується для вирішення поточних проблем, а довготермінові наслідки не враховуються. Витрачання великих коштів на імпортовані продукти створює робочі місця в інших країнах, позбавляючи

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

українців як роботи, так і доходу. Так, за всіма міжнародними стандартами для того, щоб країна зберігала свою незалежність, частка імпортованих продуктів харчування не повинна перевищувати 30%, а в нас зараз цей показник сягає 40%.

У Західній Європі державне регулювання аграрного сектору має економічне спрямування, а однією з його найважливіших функцій є регламентування кількості й якості вироблюваної продукції шляхом контролю за організаційно-економічною структурою виробництва, зокрема заохоченням кооперації та вертикальної інтеграції, що має вплив на галузеву спеціалізацію виробництва сільськогосподарських продуктів і порядок постачання ними населення. До важливих функцій державного регулювання відносять також управління технічним прогресом у сільському господарстві через систему наукових установ або заклади освіти, професійного навчання, підвищення кваліфікації, надання консультативної допомоги фермерам; технічне та комерційне обслуговування за допомогою державних закупівель, державних оптових ринків, ветеринарне обслуговування та кредит.

Найпоширенішими серед різноманітних механізмів регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є:

- створення буферних запасів (держава закуповує сільськогосподарську продукцію, якщо ціни на неї занадто низькі і відправляє на ринок створені запаси при підвищенні цін);
- закупівля з метою підтримки цін на сільськогосподарську продукцію (держава або цілком призупиняє продаж продукції на внутрішньому ринку, або зводить його до мінімуму, тим самим забезпечуючи фермерам довготермінові високі ціни);
- субсидування експорту з метою підтримки високих цін на внутрішньому ринку (застосування цього механізму має декілька негативних наслідків: високі споживчі ціни, бюджетні витрати для країни, що запровадила цей механізм, зниження рівня світових цін і, як наслідок, виникнення напруги між окремими країнами – найбільшими експортерами певного виду продовольчої сировини);
- обмеження імпорту продовольства (цей механізм, як і попередній, спрямований на підтримку високих цін на внутрішньому ринку, що, з одного боку, сприяє збільшенню пропозиції, а з іншого – призводить до скорочення попиту);
- компенсаційні платежі (застосовуються за необхідності підтримки попиту на продукцію сільськогосподарського виробництва. Виробники отримують з бюджету прямі компенсаційні платежі в разі суттєвого падіння ринкових цін, що дозволяє їм утримувати відповідний рівень рентабельності виробництва).

Особливістю регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в країнах з ринковою економікою є встановлення мінімального граничного рівня для ринкових цін, нижче якого вони не можуть опускатися. Для цього використовуються два основних інструменти – підтоварні кредити та пряма державна закупівля продукції.

У розвинутих країнах регулювання цін на аграрну продукцію і фермерських прибутків передбачає організацію спостереження за динамікою низки економічних показників, у числі яких:

- витрати виробництва по групах спеціалізованих господарств (у країнах ЄС) чи по видах виробництва (у США);
- паритет цін на засоби виробництва для сільського господарства і на сільськогосподарську продукцію;

– прибутковість ферм і галузей виробництва, а також усього сільського господарства [10].

Одним з головних механізмів у системі державного регулювання аграрного ринку в зарубіжних країнах є підтримка відповідного рівня цін і цінової рівноваги. Система регулювання цін спрямована на підтримку фермерських цін на рівні, що дозволяє товаровиробникам не тільки відшкодувати власні витрати на виробництво, а й вести розширене відтворення.

Функції регулювання аграрного ринку переважно більшістю країн світу покладені на спеціалізований орган, діяльність якого спрямована передусім на забезпечення цінового балансу на основні види сільськогосподарської продукції.

Особливістю спільної аграрної політики Європейського Союзу є встановлення цільових цін за видами сільськогосподарської продукції, які є верхньою межею цін всередині ЄС і, як правило, істотно перевищують ціну світового ринку. Для запобігання дешевому імпорту, який може збити цільову ціну, на всі імпортовані продукти встановлюється мито у розмірі різниці між світовою і цільовою цінами («змінне мито»). Такий механізм цінової підтримки функціонує доти, доки ЄС є чистим імпортером, коли імпортні мита не мають ніякого впливу на внутрішню ціну, яка за цих обставин знижується до рівня ціни світового ринку. Щоб цього не допустити, ЄС встановлює «інтервенційну ціну», тобто нижчу цінову межу, яка слугує гарантією для сільгосптоваровиробників. Країни закуповують будь-яку пропонувану кількість відповідної продукції за інтервенційною ціною (за встановленими стандартами) і тим самим запобігають падінню цін внутрішнього ринку нижче від цієї ціни [1].

З метою регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в окремих країнах ЄС функціонують окремі спеціалізовані органи. Так, у Польщі з метою стабілізації ринку та захисту доходів фермерів держава проводить інтервенційні закупівлі сезонних надлишків сільськогосподарської продукції й продовольства і продаж цих продуктів у період дефіциту. Цю функцію виконує державне Агентство аграрного ринку, що діє на ринках зерна, молочної продукції, м'яса, цукру, хмелю й продуктів переробки картоплі. Агентство також встановлює експортні субсидії на експорт продукції [4].

У Чехії функціонує Державний сільськогосподарський інтервенційний фонд, діяльність якого спрямована на: здійснення інтервенційних закупівель визначених видів продукції за інтервенційною ціною; фінансування зберігання та, у випадку необхідності, переробку продукції, закупленої за інтервенційною ціною; реалізацію нагромаджених запасів продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; надання субвенцій для підтримки експорту, запровадження системи виробничих квот [2].

Контроль за формуванням цін в Іспанії здійснюється Великою радою з цін при Міністерстві економіки та фінансів, яка за своєю суттю є робочим органом Урядової комісії з економічних питань. Регулювання цін здійснюється в основному на продукти першої необхідності, сільськогосподарську продукцію, а також на продукцію підприємств-монополістів. Перелік контрольованих державою товарів публікується в пресі. На засіданнях Великої ради розглядаються питання зміни цін на конкретні товари та послуги, розробка рекомендацій щодо цих питань, нагляду за виконанням рішень урядової комісії тощо. Контроль за цінами поширюється не тільки на державні, а й на інші, у тому числі приватні, підприємства [8].

Регулювання цін, у тому числі на сільськогосподарську продукцію, в Японії здійснює Бюро цін Управління економічного планування. До його функцій належать вивчення кон'юнктури ринку та його змін, аналіз динаміки цін за певний період, розробка заходів щодо підтримки попиту і цін на відносно стабільному рівні, контроль за дотриманням анти-монопольного законодавства. В Японії забороняється встановлення як монополю високих, так і монополю низьких цін, які можуть завдати шкоду та загрозу вільній конкуренції. Вводиться також заборона на одночасне підвищення цін на споживчі товари. Підвищення цін окремими підприємствами та фірмами можливе тільки з дозволу спеціальної комісії зі справедливих цін і тільки після чіткого обґрунтування. У цілому в Японії регулюється до 20% цін на споживчі товари [8].

У США обов'язки цінового регулювання в аграрній сфері покладені на Міністерство сільського господарства. У рамках федеральних сільськогосподарських програм фермери, що займаються вирощуванням зернових, одержують від Міністерства сільського господарства позики на фінансування виробництва. Зібраний врожай вони можуть продавати за ринковими цінами і розплатитися за позики частиною виторгу. Якщо ринкові ціни опускаються нижче рівня контрольних цін, встановлених конгресом, фермер може здати врожай державі за контрольними цінами, розраховуючись за позику й одержуючи прибуток. У такий же спосіб регулюються ціни в молочній промисловості. Конгрес визначає «справедливий» рівень контрольних цін на молоко, олію, сир. Якщо ринкові ціни знижуються нижче цього рівня, продукти скуповує держава і використовує їх на: безкоштовні сніданки для школярів; допомогу бідним; продовольчу допомогу країнам, що розвиваються. При цьому держава прагне підтримувати співвідношення між цінами на сільськогосподарські продукти і товари, які купуються фермерами [9].

У всіх країнах із розвинутою економікою існують програми по страхуванню врожаю. Система компенсаційних платежів з державного бюджету страхує фермерів на випадок несприятливих погодних умов, повеней, епідемій тощо. Також існують бюджетні платежі, пов'язані з «регіональною підтримкою», завдяки яким у фермерів з'являється можливість ведення сільськогосподарського виробництва на розширеній основі в зонах з несприятливими погодними умовами.

До головних програм підтримки сільського господарства в США належить програма «Стабілізація доходів фермерів», на реалізацію якої виділяється від 30 до 50% усіх бюджетних асигнувань на сільське господарство. До складу цієї програми входять: «Державна програма підтримки цін», програми «Страхування врожаю» і «Сільськогосподарський кредит» [5].

Досить поширена в розвинених країнах практика державного фінансування придбання засобів виробництва для сільського господарства. Так, у США встановлюються диференційовані ціни на дизельне паливо для фермерів. У Канаді податкові пільги й субсидії забезпечують фермерам ціну на паливо на рівні 56% від роздрібної. У країнах ЄС встановлені цінні дотації на придбання техніки, меліорацію земель, модернізацію ферм [6]. Система фінансування аграрного сектору в різних країнах Західної Європи і Америки має свою специфіку. Наприклад, у Великобританії немає спеціалізованої системи аграрних кредитів, і фермерські господарства

підтримуються за допомогою державних субсидій. У Німеччині, Бельгії, Данії, Франції, США, навпаки, історичний розвиток фермерського укладу привів до створення спеціалізованих установ кредитування фермерів. Важливе місце в кредитній системі західних країн займають кооперативні банки. Вперше вони почали функціонувати в Німеччині у вигляді кредитозберігальних сільських кооперативів.

У Німеччині діє програма стимулювання інвестицій, що дозволяє знизити процентну ставку на 4% (на 6% – в економічно відсталих районах) для довгострокових кредитів. У рамках цієї програми можна також одержати пільгову державну позику (1% річних у рахунок погашення 3,5% на будівництво житлових будинків й інших споруджень) [7]. Відсоток за кредит в іпотечних банках країн ЄС становить 4,5–6,5%, у Голландії – 5–7%, у Німеччині – 6–8,5% (пільговий – 1%) [3].

Отже, необхідність державного регулювання розвитку сільського господарства є очевидною, а забезпечення на цій основі продовольчої безпеки країни слід розглядати як найважливішу умову її суверенітету, економічної незалежності та соціальної стабільності в ринкових відносинах і глобалізаційних процесах.

Таким чином, розвинені країни активно стимулюють національне сільське господарство, в якому витрати на виробництво одиниці продукції, зазвичай вище світових. У цьому випадку враховуються імпортно-експортні можливості товаровиробників, а особливості механізму підтримки аграрного сектору в кожній країні залежать від природно-економічних, географічних, зовнішньоекономічних умов.

Висновки

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що держава має регулювати аграрну сферу на основі:

- стимулювання експортноорієнтованої стратегії його розвитку, що слугуватиме поштовхом для зростання всієї економіки країни і на цій основі підвищення рівня життя населення України;
- посилення регуляторної ролі держави та протекціонізму щодо національного сільськогосподарського виробника розвинених країн;
- підвищення дотаційності аграрного сектору;
- сталої фінансової та кредитної політики, спрямованої на державне фінансування та стимулювання сільськогосподарських товаровиробників;
- стимулювання розвитку сільськогосподарського підприємництва;
- розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Список використаних джерел

1. Білик Ю.Д. Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю.Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку: Матеріали Шостих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 16–17 січ. 2004 р. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 187.
2. Губеня Ю.Е. Інтервенційний сільськогосподарський фонд як інституція регулювання аграрного ринку в Чехії / Ю.Е. Губеня // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 150–154.
3. Домбровська С.О. Удосконалення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників зерна // Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Кол. моногр.: У 2 т. / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Е. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2000. – Т. 2. – С. 517–523.

4. Кобута І. Політика деяких країн у ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію // І. Кобута, Н. Сеперович // Пропозиція. – 2000. – №10. – С. 110–111.

5. Кучуков Р. Ценообразование в АПК стран с развитой рыночной экономикой // АПК: экономика, управление. – №7. – С. 50–56.

6. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ УААН. – 2002. – 190 с.

7. Приходько Т. Регулирование деятельности сельскохозяйственных предприятий различных правовых форм // АПК: экономика, управление. – №8. – С. 43–48.

8. http://pidruchniki.ws/13091109/marketing/shvetsiya_marketingova_tsinova_politika

9. <http://buklib.net/books/26609/>

10. Common organization of the market: financial mechanism // Legal aspects of agriculture in the EC. – 2006.

М.П. ЛИЩИНСЬКИЙ,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Роль холдингових формувань в аграрному секторі економіки України

У статті розглянуто теоретичні основи та практика функціонування холдингових компаній в аспекті удосконалення економічних відносин на основі агропромислової інтеграції. Наведено основні відомості, характеристики закономірності розвитку найбільших агрохолдингів України. Визначено основні напрями діяльності агрохолдингів в аграрному секторі економіки України.

Ключові слова: агропромислова сфера, агрохолдинг, агропромислова інтеграція, холдингова компанія.

М.П. ЛИЩИНСЬКИЙ,

аспірант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Роль холдинговых формирований в аграрном секторе экономики Украины

В статье рассмотрены теоретические основы и практика функционирования холдинговых компаний в аспекте совершенствования экономических отношений на основе агропромышленной интеграции. Приведены основные сведения, характеристики закономерности развития крупнейших агрохолдингов Украины. Определены основные направления деятельности агрохолдингов в аграрном секторе экономики Украины.

Ключевые слова: агропромышленная сфера, агрохолдинг, агропромышленная интеграция, холдинговая компания.

М. ЛИШЧЫНСЬКИЙ,

graduate student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

The role of holding formations in agrarian sector of economy of Ukraine

In the article the following there were: examined the theoretical basis and practices of the functioning of the holding companies in the term of improving economic relations on the basis of agro industrial integration; described the basic information, the characteristics of consistent pattern of the largest agro holdings in Ukraine; defined the main activities of agro holdings in the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: agro-industrial sphere, agro holding, agro-industrial integration, holding company.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в агропромисловому комплексі України зумовили виникнення вертикально інтегрованих формувань холдингового типу, які, сконцентрувавши величезні природні, матеріальні, людські та фінансові ресурси, багато в чому визначають тенденції національної економіки в цілому та перспективи забезпечення продовольчої безпеки держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам діяльності та практиці функціонування холдингових компаній в аграрній сфері приділяють багато уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема В. Андрійчук, С. Дем'яненко, М. Кропивко, М. Малік, П. Саблук та інші. Разом із тим питання функціонування холдингових компаній в аспекті удосконалення економічних відносин на основі агропромислової інтеграції потребує комплексного дослідження.

Метою статті є проведення аналізу механізму становлення та розвитку українських холдингів, їх виробничої та комерційної діяльності в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками дедалі більшого поширення набуває розвиток агрохолдингів, які

займаються виготовленням та торгівлею агропродовольчої продукції, закуповують сировину, постачають ресурси для сільського господарства тощо.

Головна мета створення холдингових компаній в АПК полягає в запровадженні у виробництво передових досягнень науки та техніки, що насамперед полягає в нарощенні виробничого потенціалу учасників холдингу.

Поряд із цим створення сучасної холдингової компанії полягає не тільки у встановленні прямих зв'язків між учасниками, усунення посередників, скорочення непрямих витрат та збільшення прибутку, а й у забезпеченні фінансової сталості його учасників, визначенні об'єктивного підходу до розподілу прибутку шляхом конструктивної взаємодії учасників холдингу.

На сьогодні в аграрному секторі економіки спостерігається тенденція до об'єднання сільськогосподарських підприємств в агрохолдинги, що являють собою вертикально інтегровану структуру, яка об'єднує під єдиним управлінням заготовку сільськогосподарських культур, їхню перероблення та виготовлення готової продукції, а також така, що здій-

снює залучення інвестицій від сторонніх зацікавлених осіб та організацій для подальшого впровадження власних проектів розвитку сільського господарства.

В Україні агрохолдинг представлений сукупністю юридичних осіб, пов'язаних майновими або договірними відносинами з метою управління головною компанією діяльністю інших учасників. Головна компанія правомочна визначати рішення, що приймаються іншими учасниками об'єднання. Слід акцентувати увагу на досить важливому моменті інтегрування підприємств АПК в агрохолдинги. Новоутворена структура незалежно від форм інтеграції має можливість використовувати ефект масштабу. При концентрації виробничих потужностей під єдиним началом тим самим багатократно збільшується сукупна валюта балансу групи, що своєю чергою дає можливість виходити на зарубіжні фінансові ринки та залучати додаткові кошти.

Агрохолдинги, як правило, – це чисто бізнесові проекти, основною метою яких є примноження капіталу. Інтегруючи всі елементи агроіндустріального виробництва і продовольчого маркетингу у своїй структурі, конкурентна перевага досягається завдяки застосуванню нових технологій у сільському господарстві, обробці, логістиці, контролю якості та продажу кінцевого продукту. Агрохолдинги виробляють більш конкурентоспроможну продукцію, що є важливим аспектом для України після її приєднання до СОТ та експансії в ЄС і на світові ринки. Таким чином, внесок агрохолдингів у економічне зростання і розвиток є позитивним [3, с. 3].

Агрохолдинг – це специфічна форма володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, володіючи контрольним пакетом акцій інших підприємств, здійснює управління і контроль за їхньою діяльністю і завдяки цьому об'єднує їх в єдину організаційну структуру з відповідними цілями і місією.

Основними цілями формування агрохолдингів є [2, с. 287]:

- створення технологічно взаємопов'язаних виробничих і збутових ланцюгів, що забезпечує безперерйне функціонування всіх включених в них підприємств і меншу їх залежність від зовнішніх постачальників, зокрема зниження трансакційних витрат і ризик роботи з партнерами по вертикальному виробничому ланцюгу;

- оптимізація структури управління, в процесі якої керівництво головної компанії може зосередитися на розробці і вирішенні стратегічних завдань, що забезпечують перспективний розвиток всієї групи компаній;

- організація власної сервісної мережі, коли окремі служби підприємств (ремонтні, транспортні, будівельні, збутові тощо) реорганізуються і реєструються як окремі юридичні особи, які в централізованому порядку обслуговують всі підприємства, що входять у холдинг;

- диверсифікація бізнесу, коли в агрохолдинг входять різномірні підприємства, що виробляють різні види продукції або послуг.

Глобальний розвиток світових аграрно-економічних процесів призвів до зростання конкуренції між товаровиробниками різних країн. Сьогодні дрібним і середнім господарствам дедалі складніше виробляти конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію, використовуючи винятково традиційні методи та технології виробництва і збуту. Окремо взяте господарство не може задовольнити міжнародні вимоги до

якості та безпеки продукції сільськогосподарського виробництва, тому для успішного виходу вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові агропромислові ринки існує щонайменше два перспективних шляхи розвитку [4, с. 71]:

- об'єднання дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств і фермерів у потужні кооперативні структури;

- агрохолдингізація сільськогосподарської діяльності (створення холдингових структур шляхом об'єднання дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств).

Слід відмітити, що значними конкурентними в аграрному секторі перевагами користуються підприємства з інтегрованою структурою та з повним циклом виробництва – від вирощування, зберігання і переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дає змогу зменшення витрат і раціонального використання фінансових ресурсів.

Головними завданнями сучасного етапу розвитку економіки АПК є стабілізація і подальше нарощування обсягів виробництва продовольчих ресурсів, а на цій основі забезпечення оптимізації споживання харчових продуктів на душу населення, позбавлення залежності країни від їх імпортних поставок, створення сприятливих організаційно-економічних умов сільськогосподарським товаровиробникам, значного поліпшення соціального розвитку українського села. Для забезпечення ефективного розвитку аграрного сектору та конкурентоспроможності його продукції повинні функціонувати тільки такі організаційно-правові форми підприємницьких структур, які зможуть досягнути успіху як на національному, так і на світовому рівнях.

Станом на 1 січня 2012 року в Україні функціонувало 105 агрохолдингів. На сьогодні 3 млн. га землі в Україні контролюють 25 найбільших агрохолдингів, що становить 10% українського ріллі. В середньому на один агрохолдинг припадає близько 165 тис. га ріллі, а також слід зазначити, що більшість агрохолдингів займається виробництвом цукру та вирощуванням зернових культур [1; 11]. Земельний банк 25 найбільших аграрних холдингів становить приблизно 3 млн. га із 40–42 млн. га сільгоспугідь України [1].

До п'ятірки найбільших орендарів сільськогосподарських угідь також увійшли компанії «Миронівський хлібопродукт» (280 тис. га) і «Астарт-Київ» (170 тис. га).

Досліджуючи діяльність агрохолдингів як форми ведення бізнесу можна стверджувати, що основними шляхами їх створення є інвестування іноземного чи вітчизняного капіталу. Наприклад, за зазначеною схемою створено ПрАТ «Райз-Максимко» – через злиття «Райз-Агро» та агрофірми «Максимко». Холдинг переважно займається вирощуванням та доробкою насіння зернових, технічних й кормових культур, займається молочним скотарством. Компанія обробляє понад 160 тис. га посівних площ, має 24 філії в різних ґрунтово-кліматичних зонах України, шість насінневих заводів та цукровий завод.

Слід зазначити, що агрохолдинги як юридичні особи зареєстровані не у сільській місцевості, тобто не за місцем оренди землі, що призводить до зменшення платежів у місцеві бюджети села та невикладення коштів у розвиток соціальної сфери сільських територій. Агрохолдинги не розв'язують також проблеми трудової зайнятості селян. Так, із 7,8 млн. працездатних осіб, які мешкають у сільській місцевості, 1,6

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

млн. – безробітні, а 1,9 млн. – зайняті лише в особистих селянських господарствах.

Агрохолдингові формування – це сучасні великотоварні агропромислові формування інноваційного спрямування. За підрахунками, сільськогосподарськими підприємствами, які контролюються аграрними холдинговими компаніями, у 2011 році вироблено з використанням сучасних інноваційних технологій і реалізовано близько 46% озимої пшениці, 53% кукурудзи на зерно, 38% ріпаку, 31% соняшнику, 77% цукрових буряків, а також 81% м'яса птиці від загального обсягу виробництва цих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності (включаючи фермерські господарства). Агрохолдингові формування роблять значний внесок у забезпечення продовольчої безпеки держави та зростання експортного потенціалу АПК і нині є найбільш конкурентоспроможною формою організації агропромислового виробництва в Україні [10, с. 10].

Збільшення підконтрольних агрохолдинговим структурам земельних площ загрожує подальшому розвитку середніх і малих форм аграрного бізнесу, які несуть найбільше соціально-економічне навантаження в забезпеченні розвитку сільських територій. Звідси один із напрямів удосконалення організації діяльності агрохолдингів – посилення їх соціальної спрямованості. Необхідним є удосконалення антимонопольного законодавства на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення, а також посилення контролю за їхньою діяльністю на місцевому рівні. Водночас у нашій країні дрібні та середні господарські структури здебільшого не в змозі отримати доступ до найвигідніших каналів реалізації продукції, передусім експортних. Цю ринкову нішу займають потужні підприємства-експортери, інтегровані, як правило, на основі корпоративних механізмів. Можливість формувати великі партії продукції та ефективно здійснювати організаційне забезпечення експортних операцій дозволяє таким структурам отримувати більший ефект від реалізації сільськогосподарської продукції порівняно з безпосередніми її виробниками [9, с. 11–12].

Агрохолдингові формування в АПК здебільшого не створювалися у формі класичної холдингової компанії – «акціонерного товариства, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств», як визначено Законом України «Про холдингові компанії в Україні». Використовуючи механізми злиття і поглинання сільськогосподарських підприємств традиційного типу, в основному шляхом поступки прав на оренду земель сільськогосподарського призначення, частина з них збільшила розміри землекористування, залишившись у вигляді товариств з обмеженою від-

повідальністю, приватних підприємств тощо. Інші утворили на базі поглинутих сільськогосподарських підприємств структурні підрозділи без реєстрації юридичної особи, а частина з них на основі визначених Цивільним кодексом України механізмів провадження спільної діяльності взяли під контроль діяльність юридично незалежних підприємств [10, с. 6].

Проведення SWOT-аналізу діяльності агрохолдингів дозволяє виділити основні сильні сторони їх діяльності: можливість залучення кредитних коштів, у тому числі у зовнішніх інвесторів, більш ширший доступ до інформації про ринок порівняно з малими підприємствами; висока прибутковість діяльності (див. табл.). Слабкими сторонами є: малорозвинене тваринництво, незабезпеченість достатньою кількістю високо кваліфікованими працівниками.

М.Ф. Кропивко у своїх дослідженнях робить висновок про те, що загальними особливостями агрохолдингових формувань є такі [10, с. 6–7]:

1. Поглиблена спеціалізація діяльності складових організаційної структури, за якої материнська компанія (яка намагається зареєструватися в офшорній зоні) спеціалізується на веденні фінансово-інвестиційної діяльності, головне(ї) підприємство(а) – трейдер(и) у країні(ях) ведення діяльності спеціалізуються на маркетингово-торговельній діяльності, дочірні підприємства або філії – на переробці та зберіганні сільськогосподарської продукції, а основу агрохолдингів становлять поглинуті або підконтрольні сільськогосподарські підприємства.

2. Здійснення сільськогосподарського виробництва на розосереджених по сільських територіях (районах, областях) й орендованих землях. Значна частина з них не реєструють дочірні підприємства в місцях розміщення орендованих земель, а перетворюють поглинуті сільськогосподарські підприємства у структурні підрозділи, звітуючи за місцем реєстрації філії або головної компанії (зазвичай у містах).

Розглянемо основні переваги трьох найбільших представників агрохолдингів, а саме: «Астарта-Київ», «Мрія Агрохолдинг» та «Миронівський хлібопродукт».

«Астарта-Київ» – вертикально інтегрований агропромисловий холдинг, лідер цукрової та сільськогосподарської галузей України, регіональні підрозділи компанії розташовані на території 198 населених пунктів у шести областях України: у Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Тернопільській, Харківській та Житомирській. У цілому холдинг обробляє більше 245 тис. га.

Основна діяльність агропромхолдингу «Астарта» полягає у вирощуванні буряку, зернових і олійних культур, виробництві високоякісного цукру та супутньої продукції (меласа та сухий гранульований жом), а також молока і м'яса. На почат-

SWOT-аналіз діяльності агрохолдингів

Сильні сторони	Слабкі сторони
можливість залучення кредитних коштів (IPO); кращий доступ до інформації про ринок порівняно з малими підприємствами; висока прибутковість діяльності	незабезпеченість достатньою кількістю висококваліфікованих працівників; потреба у збільшенні кількості елеваторів, портів та ін.
Можливості	Загрози
збільшення кількості обсягів виробництва; створення навчальних баз, лабораторій якості продукції тощо; проведення маркетингових досліджень ринку	після зняття мораторію зменшення вигод, які дає оренда на даний час; обмеженість в інвестуванні на внутрішньому ринку та фондових біржах

ку 2014 року введено в промислову експлуатацію завод із переробки сої в м. Глобине (Полтавська область).

У холдингу створено повний цикл цукрового виробництва: від вирощування буряку до виробництва цукру. Частка власного цукрового буряку перевищує 70%, що істотно знижує залежність компанії від зовнішніх постачань сировини, зменшує собівартість виробленого цукру, гарантує безперервність виробництва і максимальний вихід якісного готового продукту. У 2014 році «Астарта» зберегла за собою лідируюче місце у цукровій галузі України, її частка у загальноукраїнському виробництві становила 23%.

Однією з конкурентних переваг холдингу є те, що майже всі агрофірми мають власні складські приміщення та обладнання для сушки та очистки зернових, що дозволяє їм самостійно обробляти, зберігати та відвантажувати продукцію покупцям.

Стратегічною метою «Астарті-Київ» є 100% забезпечення заводів сировиною, вирощеною агрофірмами холдингу. Сьогодні «Астарта-Київ» – один із провідних вертикально інтегрованих агропромислових холдингів, основний бізнес якого пов'язаний із забезпеченням українських промислових споживачів та населення високоякісним цукром, а також із вирощуванням та торгівлею сільськогосподарською продукцією.

Прикладом ефективного удосконалення міжгалузевих економічних відносин на основі нових форм агропромислової інтеграції є «Мрія Агрохолдинг» – провідна агропромислова компанія України, один з найефективніших виробників сільськогосподарської продукції в Україні та світі. На сьогодні «Мрія» – це вертикально інтегрований агропромисловий холдинг із власною інфраструктурою і сучасним парком автотранспорту і сільгосптехніки.

Землі «Мрія Агрохолдингу» розташовані в чотирьох суміжних областях: Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій та Івано-Франківській. Весь земельний банк компанії поділений на 12 окремих дотичних кластерів – по 10–22 тис. га кожен, на чолі кожного з яких стоїть окрема виробнича команда. Кластерна модель і вдале географічне розташування дає холдингу можливість користуватися основними конкурентними перевагами, ефективно керувати й зберігати земельні ресурси.

Продукція «Мрії» постачається у більш ніж 20 країн світу, в тому числі і найбільшим харчовим компаніям Європи. Структура посівів компанії організована так, що дозволяє повною мірою використовувати землі та виробничі потужності протягом усього року.

Протягом двадцяти років «Мрія» використовує успішні методи ведення сільського господарства, ґрунтуючись на міжнародному досвіді та постійному підвищенні продуктивності. Компанія має вертикально інтегровану структуру, яка дозволяє ефективно керувати всім виробничо-збутовим ланцюгом ведення сільського господарства – від виробництва насіння, планування та вирощування врожаїв до зберігання, транспортування та логістики. У порівнянні з основними конкурентами «Мрія» має найвищі рівні продажів і прибутковості на один гектар.

ПрАТ «Миронівський хлібопродукт» – одна з провідних агропромислових компаній України, яка заснована в 1998 році, майновою базою якої стали активи збанкрутілих і ліквідованих активів сільськогосподарських заводів.

МХП контролює повний виробничий цикл отримання товарного м'яса курки. Вирощує зерно для виробництва комбікормів; виготовляє корми для своїх птахофабрик з вирощу-

вання батьківського поголів'я і фабрик з виробництва м'яса птиці. Завдяки власному парку вантажівок–рефрижераторів агрохолдинг займається доставкою своєї продукції в дистрибуційні центри та франчайзингові точки на території України.

МХП обробляє один із найбільших земельних банків в Україні: 380 тис. га в Сумській, Київській, Вінницькій, Тернопільській, Хмельницькій, Львівській, Івано-Франківській та Дніпропетровській областях. МХП вирощує кукурудзу, соняшник, пшеницю та ріпак. Кукурудза й насіння соняшнику використовуються на комбікормових заводах МХП, пшениця, ріпак, соя та інші культури продаються третім особам.

На сьогодні – це вертикально інтегрований комплекс із 26 підприємств, який об'єднує потужності всього технологічного ланцюга виробництва м'яса птиці, займається вирощуванням кукурудзи, пшениці, соняшника, ріпаку, виробництвом соняшникової олії, яловичини, свинини, м'ясних страв, ковбас, гусячого м'яса та печінки, вирощування фруктів і картоплі. Основна діяльність – виробництво курятини та продаж м'яса курки під маркою «Наша ряба» (з 2002 року) та продуктів з неї (ТМ «Легко!»), делікатесної яловичини під ТМ «Сертифікований Ангус», делікатесної гусячої печінки під ТМ «Фуа Гра».

Головним підприємством компанії є ПрАТ «Зернопродукт МХП». Дане підприємство обробляє майже 120 тис. га орних земель на території Вінницької, Житомирської та Черкаської областей, де знаходяться його 21 філія та чотири окремі підприємства. 2014 року на землях підприємства було зібрано 780 тис. т зернових, це найвищий показник серед п'яти найбільших рослинницьких підприємств компанії.

Агрохолдинг володіє п'ятьма бройлерськими птахофабриками, двома птахофабриками з розведення батьківського поголів'я та виробництва інкубаційного яйця, чотири комбікормовими заводами та елеваторами для зберігання олійних і зернових культур.

Вирощування власних зернових – важливий компонент вертикальної інтеграції компанії, з них виготовляються всі необхідні комбікорми для курчат-бройлерів, що дозволяє підтримувати біологічну безпеку та контролювати якість. Частина врожаю експортується, що дає компанії суттєвий прибуток: у 2013 році було експортовано понад 30% зернових з урожаю 1,712 млн. т, а загальна виручка становила \$63 млн.

«Миронівський хлібопродукт» на сьогодні використовує реальні можливості максимізувати за рахунок використання сировини, що виробляється на підприємствах компанії.

«Миронівський хлібопродукт» – перша українська агропромислова компанія, яка в 2008 році продала на основному майданчику Лондонської фондової біржі, близько 19,4% своїх акцій за \$323 млн.

Вертикальна інтеграція «Миронівського хлібопродукту» має стабільно високі стандарти якості, а також контроль над собівартістю фінальної продукції завдяки великим масштабам виробництва, що особливо важливо в умовах української економіки, що розвивається.

Агрохолдинги, маючи значно більші фінансові можливості, виплачуючи вищу орендну плату власникам землі, по суті, витісняють з ринку оренди землі малі приватні фермерські господарства, що не в змозі бути їм конкурентами. Загалом, це є позитивною ознакою, оскільки холдинги, витісняючи фермерів з ринку оренди сільськогосподарської землі,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

змушують їх змінювати свою спеціалізацію, переходити від вирощування низько ефективних зернових і технічних культур до вирощування овочів, фруктів, ягід. Вони також забірають землю у неефективних аграрних підприємств, змушуючи їх виходити з аграрного бізнесу. Результатом цього є підвищення загальної ефективності сільськогосподарського виробництва, адже агрохолдинги завдяки використанню кращих технологій на значних земельних площах отримують більше дешевої продукції, тоді як фермери заповнюють ринкову нішу трудомісткої продукції, виробництво якої в сучасних умовах вони забезпечують ефективніше. Крім цього, значна кількість сільськогосподарської землі в окремих районах країни взагалі не обробляється, і використання цієї землі агрохолдингами є позитивним фактором [3, с. 11].

На нашу думку, в аграрному секторі економіки холдинг слід розглядати як сільськогосподарське підприємство корпоративного типу, основною метою діяльності якого є створення та завоювання нових ринків, зниження витрат, підвищення вартості компанії, її капіталізація та інше.

Важливим аспектом діяльності агрохолдингів є їхні можливості щодо забезпечення необхідної якості сільськогосподарської та харчової продукції. Вхідження України до СОТ, вихід на ринки ЄС вимагають дотримання певних стандартів якості продукції. На жаль, таких стандартів важко дотримуватися невеликим та дрібним сільськогосподарським товаровиробникам і переробним підприємствам, не кажучи вже про домогосподарства населення, частка яких у виробництві окремих видів продукції сягає 70–90% (молоко, овочі, картопля). Завдяки застосуванню новітніх технологій у виробництві та переробці продукції сільського господарства, можливість контролю за дотриманням технології на всіх етапах, запровадженню необхідних стандартів якості, агрохолдинги мають безперечні конкурентні переваги порівняно з іншими формами ведення агробізнесу. Так, тільки на великих сучасних переробних підприємствах можна досягти необхідної глибини переробки сільськогосподарської продукції, асортименту, якості та, як наслідок, економічної ефективності [3, с. 13].

Підсумовуючи вище викладене, слід акцентувати увагу на тому, що агрохолдинг є досить особливою формою володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, маючи контрольний пакет акцій інших суб'єктів господарювання, здійснює контроль та управління їх діяльністю і завдяки цьому об'єднує їх в єдину організаційну структуру з відповідними цілями і місією. Форма акціонерних товариства є найбільш привабливими організаційними формами для діяльності та функціонування холдингів в аграрній сфері, оскільки використовуючи зазначену організаційно-правову форму ведення бізнесу, агрохолдинги активно залучають капітал через випуск та розміщення акцій на фондових біржах за кордоном.

Агрохолдингові компанії мають стати основою технологічного, організаційного та соціально-економічного удосконалення агропромислового виробництва на базі досягнень науки, освоєння нової техніки, технології, прийомів організації виробництва і праці.

Дослідження економічних аспектів діяльності агрохолдингів розкривають такі притаманні їм характеристики [4, с. 74]:

– значна інвестиційна привабливість більшості агрохолдингів (майже всі компанії є активними гравцями на провідних фондових біржах світу);

– висока привабливість агрохолдингів у плані їх кредитування комерційними банками порівняно із сільськогосподарськими товаровиробниками інших організаційно-правових форм господарювання завдяки наявності ліквідного заставного майна;

– можливість для дочірніх компаній отримувати від материнської компанії пільгове кредитування;

– замкнутий цикл виробництва та переробки сільськогосподарської продукції у більшості агрохолдингів, що дозволяє одержувати додану вартість, яка створюється у продуктовому ланцюжку;

– доступність для агрохолдингів зарубіжних ринків збуту сільськогосподарської продукції; монополізація ними всієї інфраструктури аграрного ринку.

Висновки

Завдяки агроіндустріальній вертикальній інтеграції агрохолдинги, як правило, є ефективними бізнес-проектами з преференційним доступом до капіталу, ринків, політичної допомоги та інновацій. Інтегруючи всі елементи агроіндустріального виробництва і продовольчого маркетингу у своїй структурі, конкурентна перевага досягається завдяки застосуванню нових технологій у сільському господарстві, обробці, логістиці, контролю якості та продажу кінцевого продукту.

Функціонування холдингів в Україні на сьогодні можливе, оскільки може дати максимальну віддачу для економіки при їх створенні, а саме в галузях промисловості з високою концентрацією виробництва, в галузях які є монопольними, а також в галузях, де проходить об'єднання підприємств спільними виробничими потужностями.

Роблячи загальний висновок щодо тенденцій змін організаційно-правових трансформацій аграрних підприємств в Україні, можна стверджувати, що в найближчій перспективі буде продовжуватися процес концентрації землі агрохолдингами через її оренду та банкрутство неефективних аграрних підприємств. Цей чинник потрібно враховувати при розбудові аграрної політики держави та програм підтримки розвитку аграрного сектору. Однак цілком можливо, що в довгостроковій перспективі будуть зменшувати масштаби землекористування та організовуватися в інші організаційні форми аграрного бізнесу. Ці процеси будуть визначати аграрна політика держави та світові тенденції на ринках сільськогосподарської продукції і продовольства.

Список використаних джерел

1. Агрохолдинги України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://cugp.com.ua/links/21-ukrainian-agroholdings.html>
2. Болгарова Н.К., Паневник Т.М. Розвиток формувань холдингового типу як перспективна форма інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки // Науковий Вісник НУБіП України – 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. – С. 284–292.
3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Konsult_Work_Ukr/AgPP%2021_Ukr.pdf
4. Заліско В.Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій // Економіка України. – 2013. – №6. – С. 71–78.
5. Інтернет-сайт «Агропромхолдинг «Астарт»-Київ» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: Головна сторінка – <http://www.astartakiev.com/>

6. Інтернет-сайт Групи компаній ПрАТ «Миронівський хлібопродукт» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: Головна сторінка – <http://www.mhp.com.ua/>

7. Інтернет-сайт «Мрія Агрохолдинг» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: Головна сторінка – <http://mrya.ua/>

8. Крупнейшие лендлорды Украины // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://delo.ua/biznes/kompanii/krupnejshie-lendlordy-ukrainy-131578/>

9. Кропивко М.Ф. Стратегічні напрями реформування управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / за ред. М.Ф. Кропивко – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 82 с.

10. Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності // Економіка АПК. – 2013. – №7. – С. 5–21.

11. ТОП-25 лендлордів України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini>

М.О. ХАРКАВИЙ,

здобувач кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет

Фінансові детермінанти митного контролю після випуску товарів на митну територію України

Проведено дослідження аналізу фінансових детермінант контролю після випуску товарів у вільний обіг і представлено власне бачення причин перенесення акценту заходів митного контролю з поточного на контроль наступний. Узагальнено результати досліджень та існуючих підходів до обґрунтування необхідності реалізації контролю після випуску товарів у вільний обіг як новітньої концепції реалізації контрольних заходів фіскальними органами з метою попередження і виявлення шахрайства та обману. На основі теоретичних і практичних положень визначено, що фінансові детермінанти слід розглядати як причини, що викликають розбалансованість бюджетних надходжень унаслідок об'єктивних і суб'єктивних обставин, обумовлених досягненням суб'єктами ЗЕД фінансових та комерційних вигод.

Ключові слова: митне комерційне шахрайство, митний контроль, постмитний аудит, контроль після випуску, ухилення від оподаткування.

Н.А. ХАРКАВИЙ,

соискатель кафедры налогов и фискальной политики, Тернопольский национальный экономический университет

Финансовые детерминанты таможенного контроля после выпуска товаров на таможенную территорию Украины

Проведено исследование анализа финансовых детерминант контроля после выпуска товаров в свободное обращение и представлено собственное видение причин переноса акцента мер таможенного контроля с текущего на контроль последующий. Обобщены результаты исследований и существующих подходов к обоснованию необходимости осуществления контроля после выпуска товаров в свободное обращение как новейшей концепции реализации контрольных мероприятий фискальными органами в целях предупреждения и выявления мошенничества и обмана. На основе теоретических и практических положений определено, что финансовые детерминанты следует рассматривать как причины, вызывающие разбалансированность бюджетных поступлений вследствие объективных и субъективных обстоятельств, обусловленных достижением субъектами ВЭД финансовых и коммерческих выгод.

Ключевые слова: таможенное коммерческое мошенничество, таможенный контроль, посттаможенный аудит, контроль после выпуска, уклонение от налогообложения.

N. KHARKAVYI,

competitor of Chair of Taxes and Fiscal Policy of the Ternopol National Economic University

Financial determinants of customs control after release of goods on the customs territory of Ukraine

Research of the analysis financial a control determinant after release of goods in free circulation is conducted and own vision of the reasons of transfer of accent of measures of customs control with flowing on control the subsequent is presented. Results of researches and existing approaches to justification of need of control after release of goods in free circulation, as newest concept of realization of control actions by fiscal bodies for the prevention and fraud and deception identification are generalized. On the basis of theoretical and practical provisions it is defined that financial determinants should be considered as the reasons causing unbalance of the budgetary receipts owing to objective and subjective circumstances, caused by achievement by subjects of foreign trade activities of financial and commercial benefits.

Keywords: customs commercial fraud; customs control; post-customs audit; control after release; evasion from the taxation.

Постановка проблеми. Особливе місце у загальній системі економічних заходів регулювання займає митно-тарифне регулювання, сутність якого полягає у встановленні, зниженні або скасуванні різних за характером видів мита. Такі заходи використовуються для вирішення різного роду завдань: захист вітчизняного виробника; стимулювання чи обмеження імпорту або експорту; подолання інфляційних

процесів. Незважаючи на широкий спектр вирішуваних такими заходами завдань, в Україні вони зберігають свою фіскальну спрямованість. Це викликано залежністю державного бюджету від надходження мита та митних платежів.

Упродовж 2008–2013 років частка податків від зовнішньоторговельних операцій у державному бюджеті становила 35–40% загальних податкових надходжень. За такої пози-

тивної тенденції мобілізації фінансових ресурсів від зовнішньої торгівлі, з кожним роком державою висуваються нові вимоги, щодо збільшення надходжень від митних платежів. В таких умовах активізуються зусилля митних органів на підвищення ефективності митного контролю з метою забезпечення стягнення митних платежів у повному обсязі.

Як відомо, митний контроль виступає головним напрямом діяльності митних органів. Його основними формами виступають митний огляд, перевірка документів і системи звітності, митна експертиза, а також документальні перевірки. Такі форми дозволяють забезпечувати процес мобілізації податкових доходів держави від зовнішньоторговельних операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам реформування діяльності митних органів та запровадженню у митну практику нових форм митного контролю присвячена немала кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Дослідженням у сфері митного контролю, вивченню та запровадженню передового світового досвіду, а саме контролю після випуску товарів у вільний обіг, приділено увагу у працях О. Вакульчик, І. Бережнюка, С. Денисенко, А. Зарубницького, В. Кондрашова, Д. Пашка, П. Пашка, О. Рубцова, Є. Смітєнко, Д. Янакова. У своїх дослідженнях автори акцентують увагу на сутності та важливості реалізації постмитного аудиту як новітньої концепції митного контролю, виділяють переваги та недоліки законодавчого регулювання і підґрунтя даної форми контролю за зовнішньоторговельними операціями. Однак попри визначення концептуальних засад і організаційних основ реалізації постмитного аудиту залишаються поза увагою чинники, що зумовили появу такої прогресивної форми митного контролю.

Мета статті. Реалізація новітньої філософії митного контролю сприяла запровадженню у митну практику системи управління ризиками з метою обґрунтування заходів контролю за міжнародними потоками товарів і постмитного аудиту як невід'ємного елементу цілісної системи митного контролю, що і обумовило об'єкт дослідження. Предметом дослідження є виявлення чинників і факторів, які вплинули на переосмислення надмірного поточного контролю і перенесення акценту на контроль після випуску товарів у вільний обіг на митній території країни.

Виклад основного матеріалу. У період розвитку міжнародної торгівлі головним завданням держави виступає не тільки вихід на міжнародні ринки, а й своєчасне отримання товарів на цих ринках, без суттєвих затримок і без підвищення витрат, викликаних адміністративними і технічними бар'єрами. Такі процеси стали поштовхом до перегляду існуючих міжнародних стандартів спрощення і гармонізації митних процедур, при збереженні належного регулюючого контролю.

Всесвітня митна організація стала першою міжнародною організацією, яка визначила необхідність перегляду митними органами різних країн своїх традиційних підходів до контролю міжнародної торгівлі, а також закликала відмовитись від тотального митного контролю на кордоні [1, с. 128]. Однак відмова від заходів суцільного контролю при переміщенні та митному оформленні товарів і транспортних засобів дає можливість суб'єктам ЗЕД масштабно використовувати різноманітні схеми маніпуляції з митною вартістю товарів, зміною коду на більш вигідніший, з точки зору мінімізації

митних платежів, використання завідомо неправдивих даних про походження товару. Такі дії економічних суб'єктів направлено на ухилення від сплати мита та митних платежів, наслідком чого є виведення значних грошових коштів з під оподаткування, тобто дохідної частини бюджету у «тінь».

Митне законодавство України не дає відповіді на основні причини та не визначає чинники, які впливають на уникнення суб'єктів ЗЕД від виконання своїх податкових зобов'язань. Проте наміри держави переходять в якісно нову площину відносно зловживань у податковій та митній сферах. Так, на сучасному етапі регулювання зовнішньої торгівлі контролюючі органи намагаються виконувати попереджувальну і профілактичну функції відносно тих об'єктів, які переміщуються через митний кордон держави.

Необхідність контролю за товарами, що переміщуються через митний кордон України, обумовлена економічними і фінансовими наслідками торгівлі контрабандною і контрафактною продукцією. Результатом чого є зменшення надходжень податків на міжнародну торгівлю та внутрішніх податків, які надходять до бюджету при ввезенні товарів на митну територію України, пригнічення розвитку легального виробництва і призупинення процесів створення нових виробничих потужностей та залучення у господарський оборот якісної продукції національного виробництва, а також інші фактори, що сприяють розвиткові національної економіки країни.

Головні мотиви суб'єктів ЗЕД, які впливають на рішення про переміщення товарів через митний кордон з порушенням норм митного та податкового законодавства, – отримання вигоди (табл. 1).

Цілі та причини порушення вимог податкового та митного законодавства у частині виконання своїх конституційних обов'язків економічними суб'єктами є однаковими і спрямовані на отримання фінансової вигоди і вигоди від комерційної діяльності.

З розвитком суспільства постійно змінюються види та методи порушень митного законодавства. Якщо на початку розвитку міжнародних торговельних відносин і становлення митної справи переважала майнова контрабанда, яка здійснювалась шляхом уникнення від митного огляду, то в подальшому значне місце у структурі митних злочинів стали займати випадки ухилення від сплати мита та митних платежів. А в середині XIX – на початку XX ст. контрабанда і ухилення від сплати мита та митних платежів як єдиний злочин у митній сфері дістало назву «дефродації», об'єднавши у собі обман і шахрайство з метою ухилення від сплати мита [3].

У сучасній митній практиці зустрічається термін «митне комерційне шахрайство». Проте у глосарії міжнародних митних термінів визначено лише «комерційне шахрайство», під яким розуміють будь-яке порушення законодавства або регуляторних норм, відповідальність за дотримання яких покладена на митні органи. Відтак – це вчинене з метою: 1) уникнення або спробою уникнення від сплати мита та митних платежів; 2) обходу або спроби обходу обмежень, застосовуваних до переміщуваних товарів; 3) отримання субсидій та інших виплат, одержання яких не повинно було бути санкціоновано; 4) отримання вигоди від нелегальної комерційної діяльності, порушення принципів і практики законної торговельної конкуренції [5, с. 11–12].

Таблиця 1. Мета та цілі порушення вимог податкового та митного законодавства при переміщенні товарів через митний кордон*

№ з/п	Мета	Цілі
1	Ухилення від сплати податків та зборів при переміщенні предметів через кордон	Отримання фінансової вигоди
2	Ухилення від наявних заборон або обмежень щодо переміщення певних категорій товарів та предметів через кордон	Отримання переваг у торгівлі
3	Безпідставне відшкодування податків	Нехтування законами
4	Отримання незаконних переваг у комерційній діяльності	Тиск з боку конкурентів

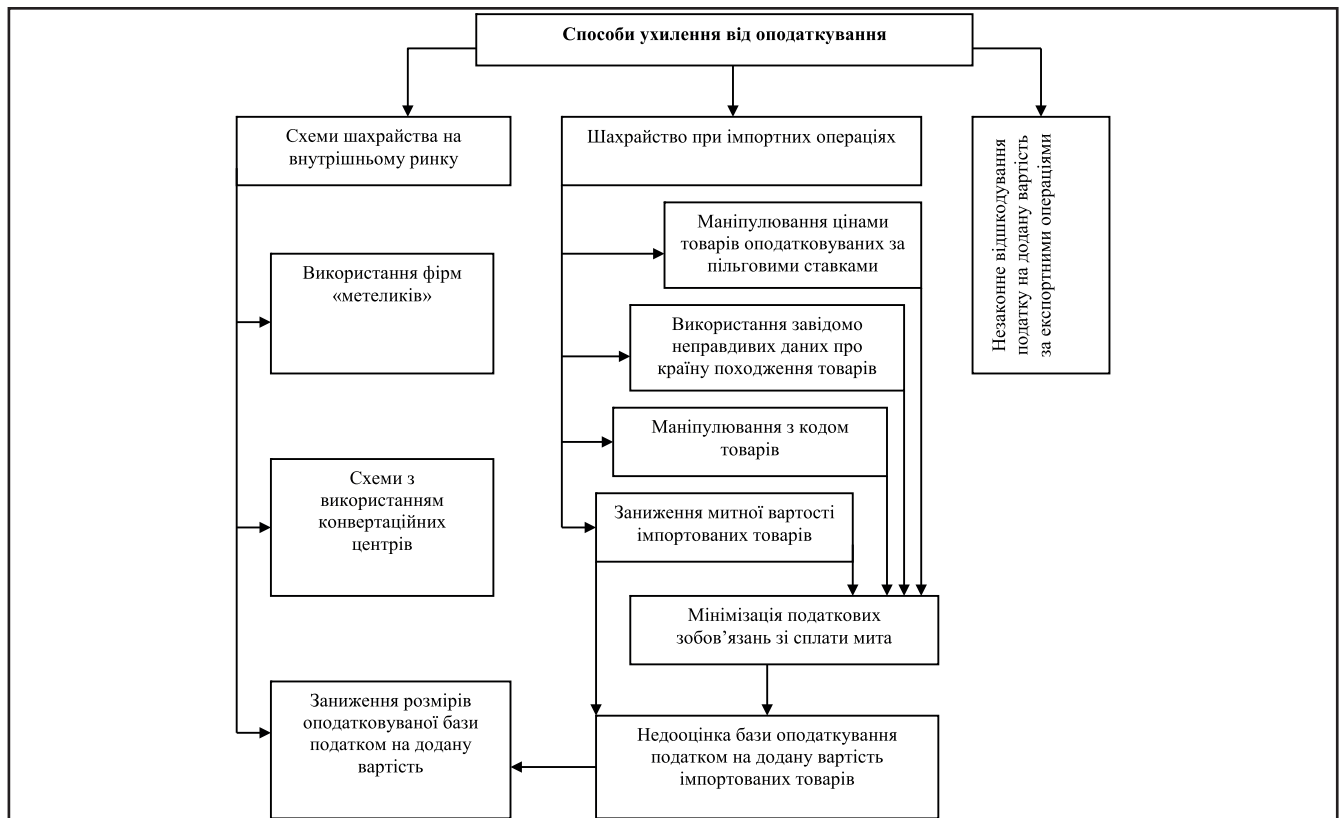
* Складено автором на основі: [2, с. 9; 3; 4, с. 46]. митний кордон*

Незалежно від термінології, яка використовується у міжнародному чи національному діловому обороті, як ухилення від оподаткування, так і митне комерційне шахрайство визнаються головною причиною застосування з боку органів центральної виконавчої влади цілісної системи контролю за ланцюжком міжнародної поставки товарів. Місце шахрайства при імпорتنних операціях у загальній класифікації основних способів ухилення від оподаткування показано на рисунку.

Ухилення від сплати і мінімізація митних платежів впливають на рівень бюджетних втрат і виступають не єдиним негативним наслідком порушення податкового та митного законодавства. Недостовірність декларування товарів і транспортних засобів позначається на конкурентоспроможності країни в цілому, підриваючи ринковий принцип справедливої конкуренції. Як зазначає Є. Смітєнко, в результаті декларування товарів за заниженими цінами на внутрішньому ринку створюється дисбаланс між дешевими імпортованими товарами і дорогими вітчизняного виробництва [6]. Причиною цьому є мінімізація мита та митних платежів за рахунок застосування фіктивних контрактних цін, що надає імпортерам цінову конкурентну перевагу.

Як зазначають А. Зарубницький і О. Рубцов, маніпулювання вартістю товарів спричиняє значну втрату бюджету від податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції [7, с. 93]. На підставі проведеного аналізу автори висловлюють серйозну підозру стосовно існування різноманітних схем, «шкідливих» для національної економіки, державного бюджету та міжнародного руху товарів (табл. 2).

Існуючі схеми маніпулювання митною вартістю товарів негативно впливають, як на економіку країни, так і її імідж. По-перше, маніпулювання митною вартістю товарів, як правило, спрямоване на мінімізацію податкових зобов'язань або ухилення від оподаткування – короткостроковим ефектом такого маніпулювання є скорочення надходжень у поточному бюджетному періоді. По-друге, незаконний імпорт, який потрапляє в Україну без сплати відповідних податків, становить серйозну загрозу вітчизняній промисловості, яку важко назвати високорозвиненою. З іншого боку, маніпулювання вартістю експорту призводить до загострення проблем із відшкодуванням ПДВ (у випадку завищення вартості експорту) або відпливу прибутків вітчизняних компаній за кордон та осідання збитків їх діяльності в Україні (у випадку ре-



Класифікація основних способів обману і шахрайства у митній практиці*

* Розробка автора.

Таблиця 2. Сектори впливу та наслідки для національної економіки України від маніпулювання митною вартістю товарів [7, с. 95–96]

Форма маніпуляції з митною вартістю товарів	Сектор впливу	Наслідки від маніпулювання митною вартістю
Завищення вартості імпорту	Фіскальний сектор	Формування схем мінімізації податку на прибуток
		Механізм надання окремим підприємствам статусу формально збиткових з подальшими претензіями на підтримку з боку державного сектору
	Бізнес–середовище	Зменшення реальної прибутковості бізнесу
		Створення додаткового тиску на цінову політику
Зниження вартості імпорту	Фіскальний сектор	Підвищення попиту на іноземну валюту з боку підприємств
		Створення додаткового тиску на виконання державного бюджету
	Бізнес середовище	Формування схем з мінімізації податку на прибуток
		Поглиблення корупційних схем
		Значний тиск з боку «сірого» імпорту на окремі галузі національної економіки

алізації експортних товарів за собівартістю) [7, с. 93]. Тому як один з резервів збільшення надходжень від митних платежів Є. Смітєнко визначає контроль митної вартості товарів [8]. За таких умов, безумовно, активізуються зусилля митних органів на підвищення ефективності митного контролю з метою забезпечення митних платежів у повному обсязі.

Існуючі схеми спричиняють виникнення розбіжностей зовнішньоторговельної статистики, а лібералізація світової торгівлі, яка відбувається в умовах значної диференціації внутрішнього податкового законодавства окремих країн та значного поширення офшорних юрисдикцій, несе у собі загрози ухилення від оподаткування за допомогою міжнародних торговельних схем, які формально є законними.

Митні органи, зважаючи на специфіку діяльності, здійснюють контроль за операціями з переміщення товарів і транспортних засобів суб'єктами ЗЕД. Такий контроль здійснюється при переміщенні товарів із використанням системи управління ризиками, яка не завжди може дати позитивний ефект у міру об'єктивних обставин. По–перше, суб'єктом ЗЕД подаються лише електронна митна декларація та визначені МКУ документи. По–друге, економічний суб'єкт, формуючи митну декларацію, не зобов'язаний підтверджувати автентичність товаросупровідних документів, які містять вартісну і кількісну інформацію, країну походження товару, а також інші параметри, які можуть вплинути на недооцінку бази оподаткування.

Митні органи при проведенні митного контролю виходять з принципу вибірковості і, як правило, обмежуються такими формами митного контролю, які рахуються достатніми. Оптимальне використання ресурсів митних органів завдячує системі управління ризиками, за допомогою якої міжнародна торгівля звільняється від надлишкового бюрократичного контролю, не зменшуючи ефективність митного контролю. Як вірно зазначає В. Кондрашова, процедури, засновані на управлінні ризиком, концентрують митний контроль на ділянках, де існує найбільший ризик, дозволяючи основній масі товарів вільно переміщуватись через митний кордон [9, с. 3]. Акцентована увага на найбільш ризикових ділянках не завжди дозволяє забезпечити надходження мита та митних платежів у повному обсязі, що вплинуло на рішення про запровадження митного контролю після випуску товарів у вільний обіг.

Основний пріоритет, який висувається контрольно–перевірочними заходами, є встановлення точності і достовірності декларацій, а також всієї комерційної інформації пов'язаної зі

здійсненням суб'єктом ЗЕД зовнішньоторговельних операцій. Під час такої перевірки беруться до уваги імпорتنі або експортні контракти, укладені і закриті за визначений період часу [10]. Постмитний аудит відображає нову концепцію митного контролю, реалізація якої дає великий ефект – мінімізація проведення митних процедур і скорочення термінів перебування товарів під митним контролем. Здійснення постмитного аудиту виступає важливою складовою системи управління ризиками.

Важливим резервом підвищення контрольно–перевірочної роботи митних органів виступають документальні перевірки, які спрямовані не тільки на пошук додаткових резервів мобілізації доходів бюджету, а й на попередження та протидію шахрайству і обману у митній сфері, складовою частиною яких виступає уникнення від сплати податків при переміщенні товарів через митний кордон країни. Це відображає один з головних мотивів реалізації державної економічної політики – організація контролю за повнотою та своєчасністю виконання економічними суб'єктами податкових зобов'язань перед бюджетом [11]. У даному напрямі ефективним засобом реалізації контролю виступає координація дій органів центральної виконавчої влади, запровадження нових форм контролю і контрольних заходів.

Очікуваний ефект від підвищення дохідної частини бюджету, збільшення інтенсивності потоку товарів через митний кордон, зниження рівня корупції, а також прозорість і прогнозованість оподаткування зовнішньоторговельних операцій можлива за рахунок запровадження контролю, не з моменту ввезення товарів на митну територію країни, а з моменту попереднього інформування суб'єктами ЗЕД митних органів до моменту продажу на митній території України. Проте у даному напрямі існують певні проблеми пов'язані з законодавчим регулюванням реалізації такої форми митного контролю, як попередній митний контроль, яка, на жаль, відсутня у кодифікованому тексті МКУ. Хоча з точки зору світової практики така форма контролю є досить прогресивною і використовується багатьма країнами світу у вигляді переддівантажувальної перевірки товарів і транспортних засобів на підставі поданих документів суб'єктами ЗЕД.

Отже, контроль після випуску товарів у вільний обіг на митну територію країни – це одна з форм митного контролю, яка представлена у митному законодавстві у вигляді документальних перевірок, а головна ідея її запровадження – полегшення міжнародної торгівлі і скорочення часу на проходження митних формальностей при митному оформленні. Залежно

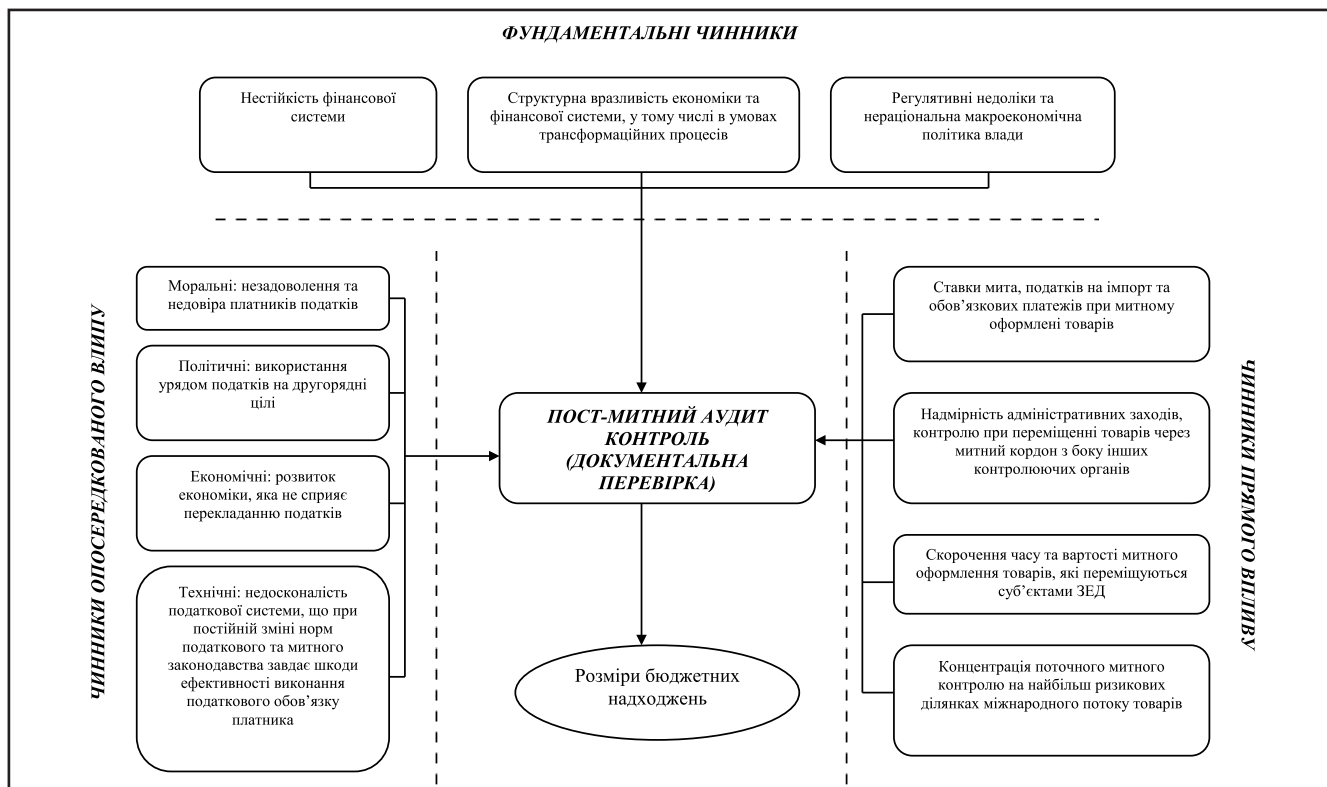


Рисунок 2. Детермінанти митного контролю після випуску товарів у вільний обіг*

* Розробка автора.

від чинників опосередкованого і прямого впливу (рис. 2) дана форма використовується як резерв додаткових надходжень від мита та митних платежів до бюджету, а з практичного погляду вона має на меті усунення та попередження митного комерційного шахрайства і подолання схем мінімізації податків при переміщенні товарів через митний кордон.

У цілому фінансові детермінанти контролю після випуску товарів у вільний обіг можна визначити як якісні динамічні структури, що характеризують причинно-наслідковий зв'язок між виникненням розбалансованості бюджетних надходжень та порушенням інтегрованої єдності системоутворюючих елементів митної системи. Зв'язок між детермінантами опосередкованого і прямого впливу є рухливим: те, що в одних умовах виступає в ролі передумови, в інших може виявитись причиною, фактором або ланкою, що опосередковує вплив.

Однак це не повний перелік причин, які впливають на послаблення захисту внутрішнього ринку України від недоброякісних товарів і їх неправомірного попадання на територію держави, контролю над товарами, що перебувають у різних митних режимах як на кордоні, так і в середині країни, виконання економіко-регулятивної функції. З точки зору П. Пашка та Д. Пашка однією з таких причин є поглинання митної служби податковою і утворення єдиного фіскального відомства [12, с. 71]. Тобто відсутність скоординованих заходів контролю в межах одного відомства та єдиної внутрішньої структури, на яку покладено зобов'язання щодо розвитку постмитного аудиту в Україні та ефективного його застосування.

Висновки

Ґрунтуючись на комплексному аналізі основної концепції контролю після випуску товарів у вільний обіг, у контексті струк-

турування його детермінант, можна дійти висновку, що: 1) детермінанти визначають особливості розвитку постмитного аудиту і впливають на глибину проведення контрольних заходів; 2) детермінанти являють собою динамічні структури, оскільки відносяться до процесів і явищ, що викликають, характеризують, відзначають специфічні риси постмитного аудиту; 3) детермінанти слід розглядати як системні структури, оскільки їх дія і взаємодія між собою, відбувається в рамках бюджетної, податкової і системи митних відносин; 4) детермінанти викликають розбалансованість бюджетних надходжень унаслідок об'єктивних і суб'єктивних обставин, обумовлених метою та цілями уникнення суб'єктами ЗЕД від виконання податкових зобов'язань у повному обсязі.

Список використаних джерел

1. Денисенко С. Реализация основных положений обновленной Киотской конвенции в деятельности национальных таможенных органов / С. Денисенко // Закон и жизнь. – 2013. – №9/2. – С. 137–130.
2. Ветушенко О. Контрабанда як фактор загрози національній безпеці України / О. Ветушенко // Митниця. – 2006. – №3. – С. 7–11.
3. Ивашова Л.Н. Совершенствование государственных механизмов защиты экономической безопасности Украины в процессе осуществления ВЭД [Електрон. ресурс] / Л.Н. Ивашова, М.Ф. Ивашов, Е.А. Павленко. – Режим доступа: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/04.pdf>.
4. Марко В.І. Поняття і суспільна небезпечність контрабанди історичних та культурних цінностей / В.І. Марко // Митна справа. – 2010. – №1. – С. 45–49.
5. Глоссарий международных таможенных терминов [Електрон. ресурс]. – Брюссель: Всемирная таможенная организация, 2006. – 41 с. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/kodeks/Documents/glossary.pdf>.

6. Смитиенко Е.О. Занижение таможенной стоимости товаров в России: оценка масштабов и финансовых потерь [Электрон. ресурс] / Е.О. Смитиенко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №3. – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/01_07/01_07%20.pdf.

7. Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фінансові наслідки для України: монографія / [Вдовиченко А.М., Зубрицький А.І., Рубцов О.М., Семир'янов Д.Я., Серебрянський Д.М.]; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 202 с.

8. Смитиенко Е.О. Контроль таможенной стоимости как инструмент реализации таможенной политики государства [Электрон. ресурс] / Е.О. Смитиенко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №4. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2009/4/Smitenko/Smitenko%20.pdf>.

9. Кондрашова В.А. Управление рисками при осуществлении таможенных операций с товарами, ввозимыми на территорию тамо-

женного союза: автореф. дис... канд. юрид. наук / В.А. Кондрашова. – М., 2013. – 23 с.

10. Техническое примечание №5 «Пост-таможенный аудит» [Электрон. ресурс]: [техническое примечание ЮНКТАД от 31.05.2008 г.] – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Publications/Technical-Note.aspx>.

11. Янаков Д.О. Совершенствование фискальных инструментов противодействия налоговым правонарушениям [Электрон. ресурс] / Д.О. Янаков // TERRA EKONOMICUS. – 2012. – Том 10. – №2. – С. 143–145. – Режим доступа: <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.2.3.pdf>.

12. Пашко П.В. О перспективах дальнейшего развития налогового и таможенного дела Украины / П.В. Пашко, Д.В. Пашко // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2014. – №2 (50). – С. 70–76.

УДК 330.341.1:334.724.6(477.86)

Л.М. ЛОЯК,

к.е.н., доцент, Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку спеціалізованих підприємств рекреаційної індустрії в Івано-Франківській області

У статті акцентовано увагу на актуальності питання економічного та соціального розвитку регіонів на основі позитивних структурних зрушень у сфері спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії. Визначено ієрархію стратегій спеціалізованого підприємства рекреаційної індустрії. Висвітлено основні напрями комплексної стратегічної програми підтримки інноваційного розвитку спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії на регіональному рівні. Запропоновано логічну схему процесу стратегічного розвитку спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії.

Ключові слова: стратегічні пріоритети, стратегія пріоритетного розвитку, спеціалізоване підприємство рекреаційної сфери, ієрархія стратегій.

Л.М. ЛОЯК,

к.э.н., доцент, Прикарпатский национальный университет им. Василя Стефаника

Стратегические приоритеты инновационного развития специализированных предприятий рекреационной индустрии в Ивано-Франковской области

В статье акцентировано внимание на актуальности вопросов экономического и социального развития регионов на основе позитивных структурных сдвигов в сфере специализированного предпринимательства рекреационной индустрии. Определена иерархия стратегий специализированного предприятия рекреационной индустрии. Освещены основные направления комплексной стратегической программы поддержки инновационного развития специализированного предпринимательства рекреационной индустрии на региональном уровне. Предложена логическая схема процесса стратегического развития специализированного предпринимательства рекреационной индустрии.

Ключевые слова: стратегические приоритеты, стратегия приоритетного развития, специализированное предприятие рекреационной сферы, иерархия стратегий.

L. LOYAK,

phD economics, associate professor

Strategic priorities of innovative development of specialized businesses of recreational industry in Ivano-frankivsk region

The article is focused on the importance of economic and social development of the regions on the basis of positive structural changes in the field of specialized enterprising in recreational industry. The hierarchy of strategies of a specialized business in recreational industry is defined in the above article. The main directions of comprehensive strategic support program of innovative development of a specialized recreational industry business on the regional level are highlighted. The logical pattern of the process of strategic development of a specialized recreational industry business has been suggested.

Keywords: strategic priorities, priority development strategy, specialized recreational industry business, hierarchy of strategies.

Постановка проблеми. За умов активного залучення України до світових процесів глобалізації особливої ваги набувають регіональні аспекти стратегії інноваційного роз-

витку рекреаційної галузі. У цьому контексті особливо актуальними є питання економічного та соціального розвитку регіонів на основі позитивних структурних зрушень у сфері

спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії, що виступатиме джерелом стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку досліджуваного регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню інноваційних процесів у різних сферах економіки присвячена велика кількість робіт. На даному етапі вдосконаленню інноваційної діяльності та вирішенню зазначених проблем присвячені дослідження вітчизняних учених С.В. Васильчак, М.А. Йохна, М.М. Стадника, О.І. Амоши, Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, О.О. Лапко, Б.А. Маліцького, А.А. Мазаракі, М.О. Мельниченко, М.О., Т.І. Ткаченко, С.М. Ілляшенко, Л.І. Федулової, О.М. Барикіна, І.М. Ніконова та інших. Проте ряд проблем ще потребують вирішення та дослідження, зокрема стратегічні напрями інноваційного розвитку спеціалізованих підприємств рекреаційної індустрії в Івано-Франківській області.

Мета статті полягає у проведенні аналізу та визначенні стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії в Івано-Франківській області.

Виклад основного матеріалу. Стратегію спеціалізованого підприємства рекреаційної сфери можна розглядати як систематичний план його дій в умовах невизначеності про майбутній розвиток рекреаційної індустрії та спеціалізованого підприємства, яка включає формування місії, визначення довгострокових цілей, що є основою для визначення шляхів та напрямів прийняття рішення з метою використання потенційних ресурсів, можливостей, усунення найбільш проблемних позицій з метою досягнення прибутковості. Саме тому виникає необхідність визначення стратегій пріоритетного розвитку спеціалізованих підприємств рекреаційної сфери в невизначених умовах ринкового середовища.

Саме за таких умов необхідно розглядати результат спеціалізованого підприємства рекреаційної індустрії, який має бути спрямований за двома напрямками:

- а) поточна і операційна діяльність, спрямована на поточну прибутковість;
- б) стратегічна діяльність, спрямована на майбутню прибутковість.

В умовах ринку, коли зовнішнє середовище достатньо турбулентне, слабо передбачуване і переважно не залежить від зусиль підприємства, необхідно чітко визначити та побудувати стратегію розвитку на перспективу.

Стратегія підприємства має кілька рівнів декомпозивання, кожному з яких відповідає стратегія певного рангу, тобто стратегія підприємства має ієрархічну будову.

У мультибізнесовому підприємстві (багатопротифільному, диверсифікованому, що виробляє різнотипну продукцію) застосовують чотирирівневу стратегію, до якої входять:

1. Корпоративна (загальна) стратегія, що одночасно є портфельною.
2. Конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії.
3. Функціональні стратегії.
4. Операційні стратегії.

У однобізнесовому підприємстві (вузькопротифільному, що виробляє однотипну продукцію) застосовують трирівневу стратегію, до якої входять:

1. Корпоративна стратегія, що одночасно є конкурентною (діловою, бізнесовою).

2. Функціональні стратегії.

3. Операційні стратегії [1].

Оскільки спеціалізовані підприємства рекреаційної індустрії є вузькопротифільні, тобто пропонують однотипну продукцію, побудуємо ієрархію їх стратегій на основі трьох рівнів (рис. 1).

Корпоративна (загальна, портфельна) стратегія займає в ієрархії найвищий рівень. Вона визначає загальний напрям діяльності спеціалізованого підприємства, один із наступних: або стратегію зростання, або стабілізації, або скорочення.

Конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії підпорядковуються корпоративній, вказують шляхи досягнення вибраного нею напрямку в кожній СОБ (стратегічній одиниці бізнесу) і являють собою план завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій (переваг). Дані стратегії називають ще стратегіями бізнесу, або стратегіями конкурентоспроможності.

Функціональні стратегії розробляють для кожного функціонального напрямку діяльності малого підприємства туристичної індустрії: стратегію виробництва, маркетингу, фінансову стратегію, стратегію науково-дослідних робіт, стратегію управління персоналом тощо. Функціональні стратегії конкретизують, доводять корпоративну і конкурентні стратегії до функціональних служб господарства.

Одночасно функціональні підрозділи помітно впливають на формування корпоративної і конкурентних стратегій.

Операційні стратегії – це вузькі стратегії для основних структурних підрозділів підприємства, що не є самостійними. Це найнижчий рівень стратегії малого підприємства.

Формування сприятливого середовища для розвитку спеціалізованого підприємства на регіональному рівні – завдання виняткового значення в умовах світової кризи. Тому воно потребує системної підтримки всіх владних рівнів, яка включає заходи сприяння доступності до ринків ресурсів, у першу чергу фінансових, покращення інфраструктурного забезпечення, організаційно-методичної підтримки, підготовки підприємницьких кадрів тощо. Тому доречно стверджувати, що на регіональному рівні основними напрямками комплексної стратегічної програми підтримки інноваційного розвитку спеціалізованого підприємства рекреаційної індустрії можуть бути такі заходи:

1. Оптимізація нормативно-правових основ регулювання спеціалізованого підприємства рекреаційного бізнесу з боку держави.
2. Розвиток системи фінансової підтримки спеціалізованого бізнесу рекреаційної індустрії.
3. Удосконалення механізмів використання державного майна.
4. Удосконалення інформаційної підтримки.
5. Розвиток системи підготовки кадрів для спеціалізованого підприємства рекреаційної індустрії.
6. Розвиток та підвищення ефективності функціонування інфраструктурної підтримки спеціалізованого бізнесу рекреаційної індустрії.
7. Вдосконалення діяльності органів влади регіону з підтримки спеціалізованого бізнесу.
8. Удосконалення системи підтримки спеціалізованого інноваційного підприємства.
9. Сприяння зовнішньоекономічній діяльності спеціалізованого бізнесу [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

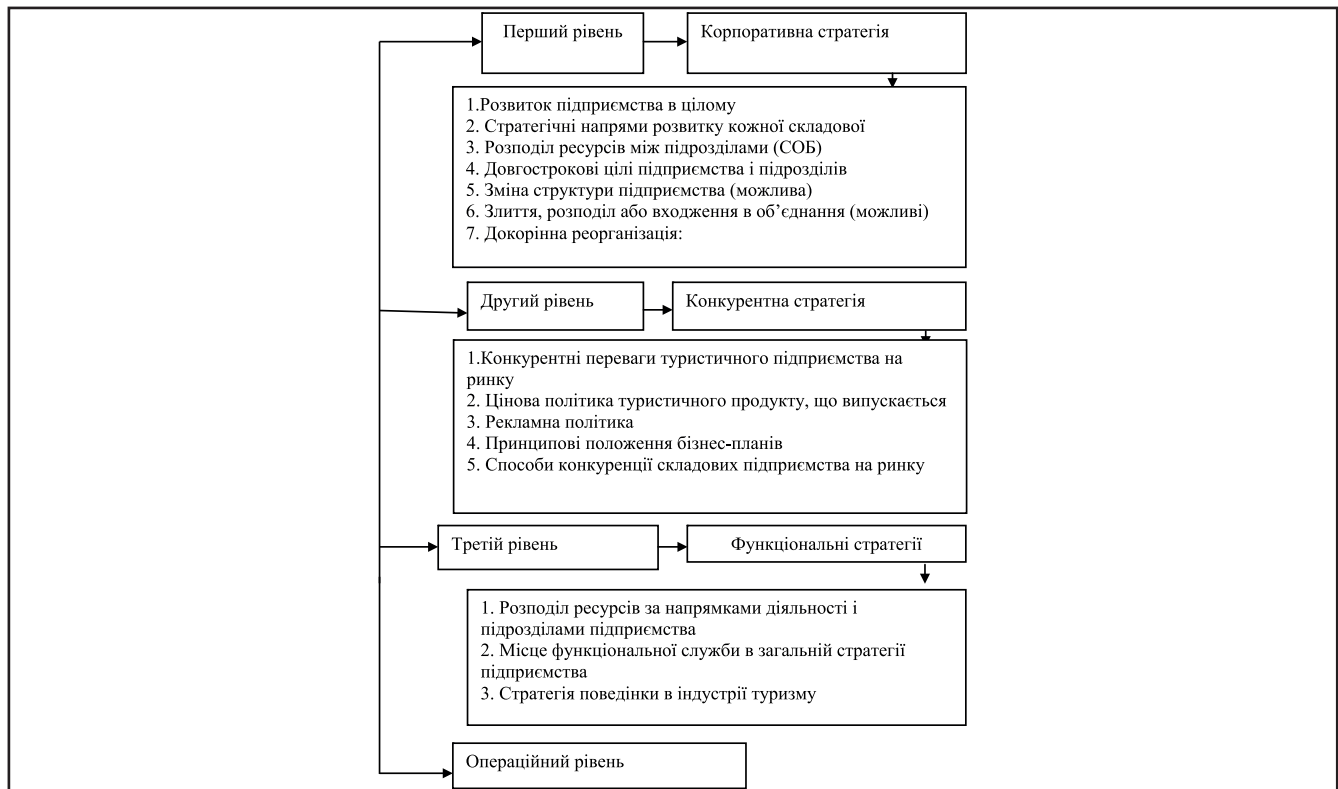


Рисунок 1. Ієрархія стратегій спеціалізованого підприємства рекреаційної індустрії*

* Власні узагальнення автора.

SWOT-аналіз розвитку інноваційного спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії в Івано-Франківській області*

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – диверсифікована економіка; – геополітичне розташування сприяє зовнішньоекономічній діяльності; – сприятливе місце для ведення туристичного бізнесу; – розвинуті вантажні та пасажирські перевезення; – стабільна частка кількості розвитку малого підприємництва; – велика потужність та активність приватного сектору; – наявність кваліфікованої робочої сили, покупців, постачальників сировини та компонентів; – наявність ринку збуту власної продукції і послуг для малого бізнесу; – створення нових робочих місць у секторі малих підприємств; – створення прозорої системи прийняття та реалізації управлінських рішень; – потужна підтримка у розвитку інфраструктури ринку туристичної індустрії; 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконала інфраструктура, яка потребує оновлення; – недостатнє надходження зовнішніх фінансових ресурсів; – недостатня конкурентоспроможність туристичного продукту; – обмежені матеріально-фінансові ресурси; – некоректна конкуренція; – ускладнена процедура отримання дозволів на ведення і розвиток бізнесу (особливо в будівництві); – незбалансованість фахових пропозицій роботодавців та структури професій міських навчальних закладів; – велика кількість контролюючих органів та перевірок
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – системний розвиток регіону; – покращення бізнес-клімату; – розвиток комунальної інфраструктури; – розвиток бізнесової інфраструктури; – покращення співпраці між бізнесом і владою, забезпечення постійного спілкування; – залучення зовнішніх ресурсів; – спрощення дозвільного механізму надання ділянок для ведення бізнесу; – підготовка та перепідготовка робочої сили; – створення центрів сприяння малого бізнесу; – надання фінансової підтримки та допомога в залученні інвестицій; – консультативна та інформаційна підтримка підприємців з боку влади; – використання наукових досліджень і розробок для розвитку бізнесу; – формування повноцінного конкурентного середовища, запобігання недобросовісній конкуренції; – розвиток допоміжних секторів індустрії туризму відповідно до стандартів 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконале загальнодержавне податкове законодавство; – нестабільність, зміна законодавчої та нормативно-правової бази; – фінансова і цінова нестабільність, інфляційні процеси; – конкуренція з боку надавачів послуг інших регіонів; – підвищення енергозалежності; – вплив світової економічної кризи на соціально-економічні процеси, що відбуваються в регіоні

* Власні узагальнення автора.

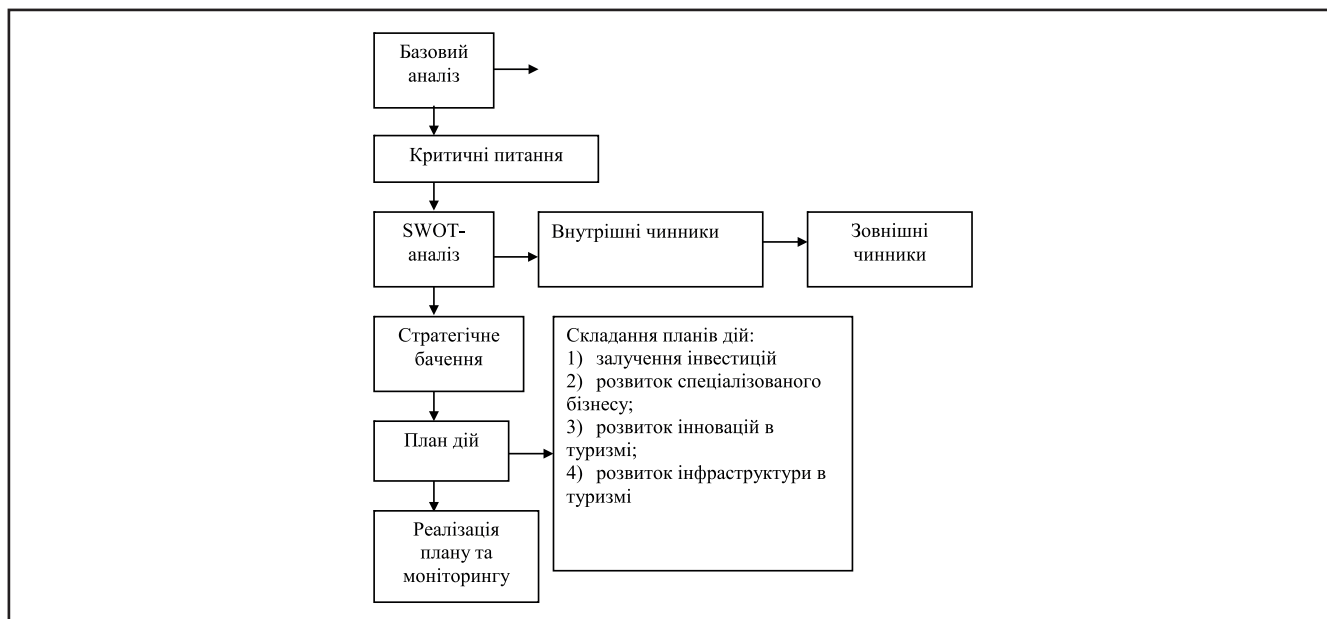


Рисунок 2. Логічна схема процесу стратегічного розвитку спеціалізованого підприємництва рекреаційної індустрії*

* Власне узагальнення автора.

Стратегічні пріоритети розвитку на довгострокову перспективу мають відповідати таким критеріям:

- орієнтованість на рішення ключових проблем розвитку регіону;
- реалізація стратегії (в першу чергу за рахунок дій обласних резидентів), можливість проводити цю реалізацію (здійснювати стратегічні програми й проекти) як єдину політику;
- масштабність (здатність впливати на загальний розвиток регіону) стратегічних програм і проектів;
- спрямованість на підвищення стійкості економіки й соціальної сфери регіону [3].

Використання сучасних методів аналізу та прогнозування також виступатиме важливою складовою щодо забезпечення стратегії інноваційного розвитку спеціалізованого підприємництва рекреаційної сфери у досліджуваному регіоні. На нашу думку, побудова дієвого механізму стратегічного напрямку розвитку в першу чергу доцільно розпочинати з SWOT-аналізу. За допомогою SWOT-аналізу можна побудувати реалістичний план дій, який побудований на використанні і середньострокових стратегічних цілей і короткострокових оперативних (див. табл.).

Проведений SWOT-аналіз розвитку інноваційної стратегії спеціалізованого підприємництва у досліджуваному регіоні дає можливість побудувати логічну схему, в якій відображено план дій, що забезпечить ефективну реалізацію даної стратегії інноваційного розвитку спеціалізованого підприємництва туристичної індустрії (рис. 2).

Дана схема визначає кроки із покращення та сприяння середовища для умов розвитку та господарювання спеціалізованого підприємництва, проведення системної роботи з покращення інвестиційного клімату і розширення інноваційних можливостей.

У схемі наголошується на необхідності створення постійного зворотного зв'язку між підприємцями, полегшення до-

ступу до інформації та сприяння ефективній комунікації, реалізації стратегічних дій для економічного розвитку регіону.

Висновки

За останні роки зріс та зміцнився сектор спеціалізованого бізнесу як в Україні загалом, так і в досліджуваному регіоні. На найближчі роки він є головним фактором збільшення кількості нових робочих місць, інвестицій та урізноманітнення інноваційних рекреаційних послуг. Зважаючи на значну економічну роль спеціалізованого підприємництва у наповненні бюджету, стабілізації економіки регіону й вирішенні проблеми зайнятості населення, завдання системного стратегічного планування є пріоритетним для вирішення.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційними розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко; [навч. посібник]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
2. Лояк Л.М. Стратегічні напрямки розвитку малого підприємства в регіоні / Л.М. Лояк // Зб. наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки: Вип. 31: У двох частинах / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – Ч. I. – С. 191–195.
3. Лояк Л. Теоретичні підходи в дослідженні інноваційних стратегій розвитку спеціалізованих підприємств рекреаційної індустрії / Л. Лояк // Рекреаційний потенціал Прикарпаття: історія, сучасний стан, перспективи. – Вип. 4: Матеріали наукової конференції «Туризм і розвиток регіону», присвяченої 10-річчю створення Інституту туризму (Івано-Франківськ, 19–20 вересня 2013 р.) / Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника; голова редколегії Володимир Клапчук. – Івано-Франківськ: «Фоліант», 2013. – С. 170–176.
4. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 596 с.

Вплив страхування вкладів клієнтів на ресурсний потенціал банків

Схеми страхування (гарантування) вкладів спричиняють суперечливий вплив на ресурсний потенціал банківської системи. З одного боку, зростає захищеність вкладників та інших застрахованих держателів рахунків на випадок краху банків. З іншого боку, виникнення схем страхування вкладів створює парадоксальну ситуацію, коли підвищення рівня захищеності вкладників на випадок краху банків супроводжується безвідповідальною поведінкою певних категорій вкладників та подрібненням вкладів до рівня виплати компенсації. З точки зору національної фінансової безпеки інститут страхування (гарантування) вкладів потребує першою чергою підвищення ефективності в плані попередження крахів банків, а не стільки відшкодування збитків для держателів рахунків. Розмір компенсації вкладникам неплатоспроможних банків, обсяг гарантованих вкладів, рівень мінімальної заробітної плати та валового внутрішнього продукту порівнюється з аналогічними параметрами вибірки різних країн світу з урахуванням є другорядним завданням порівняно з попередженням нових банківських криз. Існуюча схема гарантування вкладів в Україні потребує удосконалення з врахуванням загальноєвропейських тенденцій, а також специфіки українського фінансового ринку. Автор описує проблему інформаційної асиметрії на ринку, яка полягає у нерівномірності доступу до звітності банків і оцінки їх стійкості, суттєвих недоліках у підходах до незалежного аудиту і рейтингування банків, високому ступені недостовірності у звітності банків, недосконалії інформаційній відкритості фонду гарантування вкладів і регулятора. Необхідно відновити довіру учасників ринку як до банків, так і до державних органів страхування, регулювання та нагляду, основою цього процесу є політична стабілізація у суспільстві. Автор пропонує підвищити рівень інформаційної прозорості та відповідальності відомств у нагляді за банками та гарантуванні вкладів, провести аудит діяльності схеми страхування вкладів та регулятора у відношенні неплатоспроможних банків.

Ключові слова: фінансовий ринок, банківська криза, регулювання ринку, страхування вкладів, моральна безвідповідальність.

Влияние страхования вкладов клиентов на ресурсный потенциал банка

Схемы страхования (гарантирования) вкладов оказывают противоречивое влияние на ресурсный потенциал банковской системы. С одной стороны, растет защищенность вкладчиков и других застрахованных держателей счетов в случае краха банков. С другой стороны, возникновение схем страхования вкладов создает парадоксальную ситуацию, повышение уровня защищенности вкладчиков в случае краха банков сопровождается безответственным поведением определенных категорий вкладчиков и дроблением вкладов до уровня выплаты компенсаций. С точки зрения национальной финансовой безопасности институт страхования (гарантирования) вкладов требует в первую очередь повышения эффективности в плане предупреждения банкротств банков, а не столько возмещения убытков для держателей счетов. Размер компенсации вкладчикам неплатежеспособных банков, объем гарантированных вкладов, уровень минимальной заработной платы и валового внутреннего продукта сравнивается с аналогичными параметрами выборки разных стран мира с учетом является второстепенной задачей по сравнению с предупреждением новых банковских кризисов. Существующая схема гарантирования вкладов в Украине требует усовершенствования с учетом общеевропейских тенденций, а также специфики украинского рынка. Автор описывает проблему информационной асимметрии на рынке, которая заключается в неравномерности доступа к отчетности банков и оценке их устойчивости, существенных недостатках в подходах к независимому аудиту и рейтингованию банков, высокой степени недоверия в отчетности банков, несовершенной информационной открытости фонда гарантирования вкладов и регулятора. Необходимо восстановить доверие участников рынка как к банкам, так и к государственным органам страхования, регулирования и надзора, основой этого процесса является политическая стабилизация в обществе. Автор предлагает повысить уровень информационной прозрачности и ответственности ведомств в надзоре за банками и обеспечении вкладов, провести аудит деятельности схемы страхования вкладов и регулятора в отношении неплатежеспособных банков.

Ключевые слова: финансовый рынок, банковский кризис, регулирование рынка, страхование вкладов, моральная безответственность.

Impact of insurance customer deposits in resource potential of banks

Deposit insurance schemes cause contradictory effects on funding for the banking system. On the one hand, the protection of insured depositors and other holders of accounts in case of the collapse of banks is increasing. On the other hand, the emergence of deposit insurance schemes creates a paradoxical situation where improving protection of depositors in case of bank collapse accompanied by irresponsible behavior of certain categories of depositors and fragmenting deposits for the purpose of compensation. In terms of national financial security the insurance of deposit needs to increase the efficacy in terms of preventing bank collapses, not only reimbursement of damage for account holders. The author compared the level of compensation payments to depositors of insolvent banks, amount of guaranteed deposits, minimum wage and gross domestic product with similar parameters in the sample of countries are considering a secondary objective compared with the warning of new banking crises. The Ukrainian deposit guarantee scheme needs improvement with regard to pan-European trends and specifics of Ukrainian financial market. The

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

author describes the problem of information asymmetry in the market which is treated as unequal access of market participants to banks' statements and ability to evaluate their soundness, significant shortcomings in the approaches to independent audit and credit rating of banks, as well as high degree of uncertainty in banks reporting forms, imperfect transparency of domestic deposit guarantee fund, and regulatory agency. Restoring confidence of market participants as to banks and to state agencies of insurance, regulation and supervision is crucially required, with basing on political stabilization in society. The author proposes to increase the level of transparency and accountability of authorities in the supervision of banks and guaranteeing deposits, conduct the audit of deposit insurance scheme and regulator measures with regards to insolvent banks.

Keywords: financial market, banking crisis, market regulation, deposit insurance, moral hazard.

Постановка проблеми. Появі моделей страхування (гарантування) вкладів у різних країнах світу передувала серія масштабних (системних) криз у банківському секторі. Руйнівні наслідки таких криз багато чому навчили регуляторів та академічних вчених, виникли теорії банківської паніки, зокрема, загально визнаним можна вважати внесок американських вчених П. Дібвіга і Д. Даймонда, а також експертів з органів регулювання та нагляду, Базельського комітету з банківського нагляду, Ради з фінансової стабільності, Світового банку та МВФ. Інформаційна асиметрія залишається неподоланою проблемою у функціонуванні ринку депозитів клієнтів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Втеча вкладників (або набіг на банки, англ. bank run) є спільною рисою більшості фінансових криз. Вкладники поспішають забрати свої депозити, тому що очікують на крах банку. Своєрідну стадію поведінку вкладників найбільш яскраво описують американські економісти Ф. Дібвіг і Д. Даймонд [7]. Насправді раптові зняття коштів клієнтами можуть змусити банк ліквідувати значну частину своїх активів із значними збитками і все рівно зазнати краху.

Серед українських вчених тема страхування вкладів на випадок краху банків стала особливо актуальною після кризи 2008–2010 років. Слід відзначити праці економістів В.В. Бобіля, В.І. Мищенко, І.Р. Михасюка, С.К. Реверчука, А.Я. Оленчика. Проте недостатня увага приділяється невикористаним можливостям систем гарантування вкладів у зміцненні довіри з боку ключового сегменту клієнтури, яким є приватні особи – вкладники.

Метою статті є ідентифікація проблеми інформаційної асиметрії та впливу схем гарантування вкладів на ресурсний потенціал банків в умовах системної кризи.

Виклад основного матеріалу. Схеми страхування вкладів здавалися вдалим винаходом у подоланні цієї проблеми, проте під час глобальної фінансової кризи виявилися їх суттєві недоліки, зокрема слабка здатність у попередженні неплатоспроможності банків, мотивації власників і керівників банків на прийняття припустимого ризику. Проте, на нашу думку, поведінка вкладників лише в окремих випадках відповідає уявленню ірраціональної поведінки. Можна цілком погодитися в тому, що в основі рішень людей про дострокове вилучення вкладів та/або відмову від розміщення коштів у банках є страх втратити свої заощадження, запізнитися саме тоді, коли товпа одночасно і несподівано вилучає кошти з конкретного банку, навіть якщо для цього немає підстав. Проте такі рішення, як правило, є раціональними, оскільки людина (вкладник) намагається зібрати інформацію з різних джерел про даний банк, про банківську систему в цілому, щоб зробити оптимальний вибір.

В Україні система гарантування вкладів виникла після першої системної кризи у банківському секторі, яка стала-

ся у 1996 році. Схеми гарантування вкладів в ЄС, США та Україні наведені в табл. 1.

Цифри у табл. 1 показують значне розмаїття в схемах гарантування вкладів. З урахуванням низького обсягу валового внутрішнього продукту сума відшкодування вкладникам в Україні не виглядає гіршою від сусідніх європейських країн: виходячи з іншого співвідношення – рівня мінімальної заробітної плати в країнах ЄС та Україні приблизно 10:1, то рівень відшкодування вкладів не занадто низьким. Порівняння рівня граничного відшкодування вкладів та мінімальної заробітної плати показує, що Україна перебуває в групі країн-кандидатів або нових членів ЄС (табл. 2). На нашу думку, існуючий розмір відшкодування не враховує девальвацію гривні, дестимулює залучення великих вкладів і значно обмежує ресурсну базу банків. Зокрема, вкладники нерідко розбивають свої заощадження на кілька банків, щоб розраховувати на повну компенсацію у разі краху одного них.

Україна знаходиться за рівнем мінімальної заробітної плати серед найбідніших країн Європи, а розрив навіть з країнами – кандидатами в ЄС є катастрофічним великим. Низький рівень оплати праці призводить до падіння обсягів заощаджень у широких верств населення (рис. 1).

ФГВФО у 2013 році впроваджена Методика оцінки фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, затверджена рішенням виконавчої дирекції ФГВФО від 28 лютого 2013 року №13. Фактичне значення фінансової стійкості не зменшувалося нижче 2,5%, тобто протягом 2013 року у ФГВФО було достатньо коштів для виконання своїх зобов'язань перед вкладниками, однак, починаючи з липня 2014 року воно почало стрімко падати, що свідчило про неможливість ФГВФО за власні кошти виконувати зобов'язання перед вкладниками банків. Цю ситуацію вдалося виправити лише за рахунок кредитної підтримки держави: у другій половині 2014 року для забезпечення виплат вкладникам ФГВФО запозичив кошти: від Національного банку України на загальну суму 10,2 млрд. грн. та від Міністерства фінансів України (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України №456 від 17 вересня 2014 року) 10,1 млрд. грн. у вигляді ОВДП під 12,5% в обмін на векселі ФГВФО 12,5% [3]. Унаслідок зазначених дій фінансовий стан ФГВФО наприкінці 2014 року зміцнився, про що свідчить підняття ФСФ до 2,54% у грудні та зростання до 3,37% станом на кінець 2014 року. Проте без врахування запозичень кошти фонду були б негативними, тобто він потрапив у фінансовій базі у значну залежність від держави. Такі безпрецедентні заходи підтримки характерні лише для системної кризи у банківському секторі. Про зниження фінансової стійкості учасниками ринку стало відомо лише після оприлюднення річного звіту Фонду за 2014 рік.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Схеми гарантування вкладів в ЕС, США та Україні*

Країна	Дата запровадження СГВ	Граничне покриття, 2013 рік (еквівалент), євро	Покриття / ВВП на душу населення, %	Загальна сума вкладів, млрд. євро	Вклади, покриті СГВ, млрд. євро	Розмір фонду СГВ/ Покриті депозити, %
Австрія	1979	100 000	282	324,9	173,4	0,0
Бельгія	1974	100 000	304	529,0	229,1	0,9
Кіпр	2000	100 000	557	104,4	51,9	0,0
Естонія	1998	100 000	724	10,8	5,3	3,3
Фінляндія	1969	100 000	292	136,5	77,8	1,2
Франція	1980	100 000	321	1577,3	1103,5	0,2
ФРН	1998	€ 100 000	306	3171,8	1575,3	0,2
Греція	1995	100 000	631	175,0	104,8	3,8
Ірландія	1989	100 000	302	194,0	80,0	0,5
Італія	1987	100 000	397	1511,6	490,6	0,0
Латвія	1998	100 000	906	17,8	6,0	4,4
Литва	1996	100 000	861	13,4	6,7	0,0
Люксембург	1989	100 000	125	215,9	30,4	0,0
Мальта	2003	100 000	603	28,0	7,0	0,1
Нідерланди	1978	100 000	289	863,7	447,0	0,0
Португалія	1992	100 000	665	221,5	110,2	0,2
Словаччина	1996	100 000	778	45,9	24,2	0,8
Словенія	2001	100 000	606	23,5	14,9	0,0
Іспанія	1977	100 000	473	1568,8	674,9	0,4
Зона євро			495,9	10733,9	5212,7	0,3
Болгарія	1999	100 000	1870	29,0	18,4	8,0
Чехія	1994	100 000	731	123,6	65,3	1,5
Данія	1987	100 000	233	166,9	105,5	0,7
Угорщина	1993	100 000	1028	60,0	30,3	0,9
Польща	1995	100 000	1029	278,6	103,2	1,8
Румунія	1996	100 000	1547	64,3	27,4	2,4
Швеція	1996	100 000	238	267,1	140,9	2,3
Великобританія	1982	121 219	354	2922,2	1218,8	0,0
США	1933	234 302	471	7888,0	6231,5	1,0
Україна	1998	12 796	520	36,5	22,3	3,3

Примітка: за 2012 рік для країн ЕС, 2014 рік – США та за 2013 рік – України.

Джерело: складено автором за даними [13] та Фонду гарантування вкладів (http://www.fg.gov.ua/files/docs/reports/Zvit_FGVFO_ukr_2013.pdf).

У річному звіті за 2014 рік фонду також визнається дуже тривожна ситуація на перспективу. Зазначено, що показники стійкості протягом 2015 року різко погіршаться, фінансова стійкість фонду знизиться до -23,59% на кінець 2015 року. Внаслідок цього прогнозований рівень дефіциту коштів ФГВФО протягом 2015 року сягне 41,5 млрд. грн. У зв'язку з чим для забезпечення функціонування ФГВФО та виконання функцій та повноважень, у тому числі, виплат вкладникам неплатоспроможних банків протягом 2015 року ФГВФО необхідно буде залучити додаткове фінансування [3]. Такі розрахунки на сьогодні здаються заниженими, оскільки не враховували краху двох великих банків – Дельта Банку та банку «Фінанси та Кредит», а також очікування на ринку щодо оголошення неплатоспроможності інших великих банків. У зв'язку з цим постає питання про загрозу недовіри не тільки до банків, а й до схеми гарантування вкладів. Врятувати ситуацію може лише додаткове фінансування державою Фонду гарантування вкладів загальним обсягом до 100 млрд. грн. за підсумками 2015 року, що становить понад 6% ВВП, за оцінкою автора. Ця сума не враховує запланованої допомоги держави банкам

шляхом їх додаткової капіталізації та наявного рефінансування Національним банком.

Як справедливо визнати деякі економісти, досі не визначено правовий механізм повернення виплат у разі банкрутства Ощадбанку [1]. Існує висока ймовірність того, що вклади будуть відшкодовуватися протягом невизначеного часу, як це відбувається сьогодні в Україні з поверненням коштів вкладникам Ощадбанку СРСР. Потрібно повернутися до розгляду ідеї про приєднання Ощадбанку до учасників фонду. За думкою С. Тігіпко, це питання є принциповим принаймні з двох причин: неучасть Ощадбанку в системі гарантування необґрунтовано зміцнює його конкурентні переваги перед іншими банками; Ощадбанк як один із найбільших операторів ринку вкладів населення може опинитися у складній фінансовій ситуації, і тоді заходи щодо її врегулювання ляжуть важким тягарем на державний бюджет України [6]. Впродовж 2015 року Ощадбанк працює збитково внаслідок формування резервів за кредитними операціями (за дев'ять місяців 2015 року чисті збитки – 5,40 млрд. грн., а накопичені збитки досягли 14,32 млрд. грн., майже 50% статутного капіталу) [2].

Таблиця 2. Співвідношення гарантованого відшкодування вкладів та мінімальної зарплати в європейських країнах, на 1 січня 2015 року

	Мінімальна зарплата, євро	Співвідношення відшкодування до мінімальної зарплати, рази
Болгарія	194	515
Румунія	235	426
Литва	325	308
Угорщина	333	300
Чехія	338	296
Латвія	360	278
Україна	48	269
Словаччина	380	263
Естонія	390	256
Польща	418	239
США	1123	209
Португалія	589	170
Греція	684	146
Мальта	720	139
Іспанія	757	132
Словенія	791	126
Великобританія	1510	80
Ірландія	1462	68
ФРН	1473	68
Нідерланди	1508	66
Люксембург	1923	52

Джерело: складено автором за даними Minimum wage statistics. – Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/>) та Держстат України.

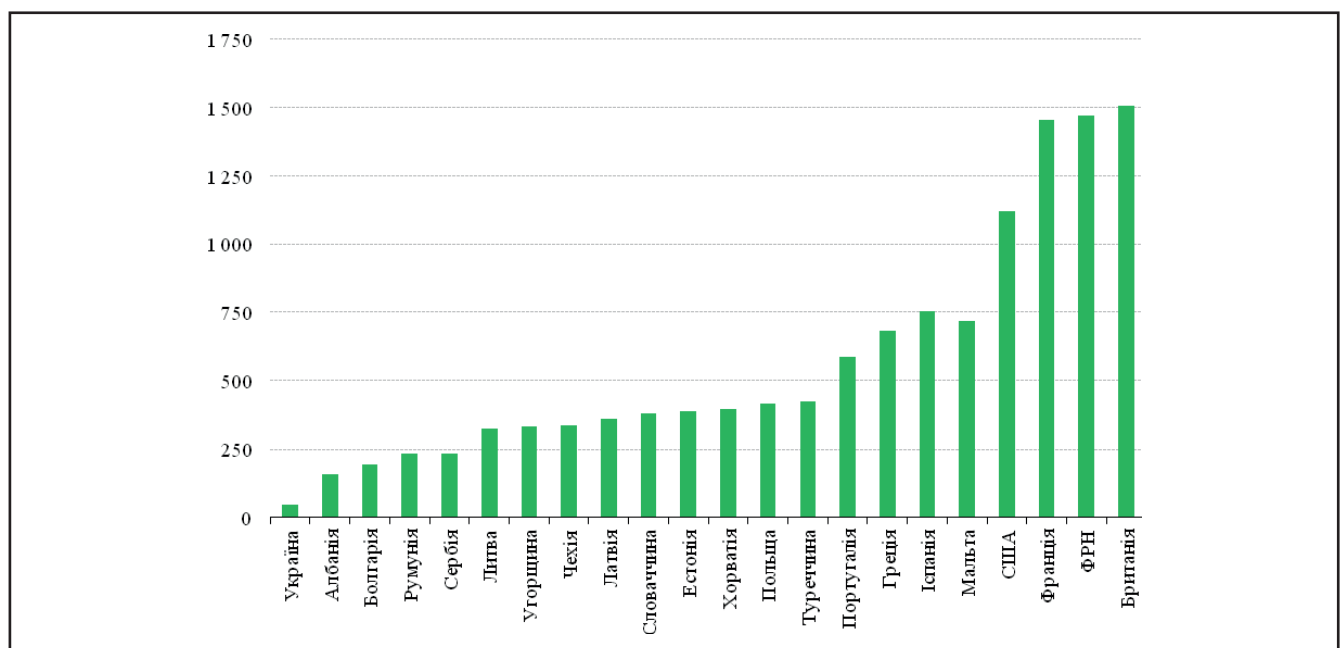


Рисунок 1. Мінімальна заробітна плата станом на 01.01.2015

Джерело: складено за даними Minimum wage statistics. Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/>) та Держстат України.

Взагалі, головним напрямом, на думку автора, має бути стабілізація банківської системи, попередження краху банків, а не їх прискорена санація, оскільки виплати відшкодування вкладникам є дуже витратним для держави варіантом. У пошуках виходу з критичної ситуації доцільно звернутися до зарубіжного досвіду, першою чергою країн ЄС та США.

Наприклад, у Євросоюзі система гарантування депозитів є обов'язковою для всіх його держав – членів, Директива 94/19/ЄС про схеми гарантування депозитів була прийнята у 1994 році. Виходячи з перспективи приєднання України

до ЄС слід враховувати, що після глобальної світової кризи 2008–2009 років у 2010 році сталися суттєві зміни у зазначені Директиві ЄС [9], зокрема встановлено єдиного цільовий розмір фонду гарантування депозитів на рівні 1,5% від обсягу застрахованих депозитів (такий норматив має бути досягнутий за 10 років), можливість стягнення з банків надзвичайних внесків для поповнення фонду гарантування депозитів; можливість встановлення підвищеного розміру відшкодування для окремих депозитів. Також передбачено встановлення єдиного стандарту інформування вкладника

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

при придбанні депозитного продукту. У 2014 році зазначена Директива була модифікована [10]. У листопаді 2015 року Єврокомісія оприлюднила для обговорення альтернативи подальшого реформування Європейської системи гарантування вкладів: (а) повна заміна існуючої системи єдиною схемою страхування для зони євро; (б) створення додаткової схеми гарантування для вибірки країн зони євро; (в) механізм перестраховування для існуючих схем гарантування вкладів в зоні євро або (г) система міжнаціонального кредитування схем гарантування вкладів [13].

У США Федеральна корпорація страхування депозитів (ФКСД) має доступ до фінансування від уряду США в розмірі \$500 млрд. (близько 3% від ВВП країни) при капіталі \$63 млрд. (на кінець 2014 року), а при сумі покритих депозитів \$6,2 трлн. покриття власними коштами ФКСД становить близько 1% при цільовому рівні 1,35% [11]. У ФРН діють одразу кілька схем гарантування вкладів, аналогічно в Австрії, Кіпру, Італії та Португалії. Німецька схема побудована за трьома рівнями [14]. Дві схеми обов'язкової участі для приватних комерційних банків та одна для державних банків (під наглядом German Federal Financial Supervisory Authority – BaFin), які надають покриття на вклади до 100 тис. євро. Наступні дві схеми інституційного захисту, одна для ощадних банків, а друга для кооперативних банків, і члени таких схем виключаються з обов'язкової участі у перших двох схемах. Інституційні схеми спрямовані на захист життєздатності своїх учасників шляхом надання гарантій, а також гарантування вкладів, але без встановлення сум відшкодування. Третій компонент включає два фонди добровільного захисту для приватних і державних банків, але не більше 30% зобов'язань кожного банку. Недоліком німецької схеми є закритість інформації про фінансовий стан таких схем та відсутність визначеного рівня відшкодування.

Слід враховувати негативний наслідок запровадження схем гарантування вкладів, а саме моральну безвідповідальність держателів застрахованих рахунків (англ. moral hazard). Коли схема добре розроблена, інтереси учасників ринку, регуляторів та вкладників збалансовані, то вона сприяє стабільності фінансової системи і підвищує довіру вкладників до банків, стимулює приріст заощаджень. За думкою експертів Міжнародної асоціації схем гарантування вкладів (МАСГВ) [12], моральна безвідповідальність представляє проблему для всіх учасників мережі безпеки, і пом'якшення морального ризику є важливим елементом системи забезпечення фінансової структури. В загальному розумінні моральна безвідповідальність визначається як тенденція у схильності особи (приватної або юридичної) до прийняття ризику або необачливої поведінки, ніж в іншому випадку, в розрахунок на те, що негативні наслідки такої діяльності будуть перекинуті на систему страхування вкладів. Схема гарантування вкладів може стимулювати вкладників розміщувати свої заощадження в установах, які ведуть бізнес з підвищеними (неприйнятними) ризиками або вважають, що конкретна установа є настільки великою на ринку, що їй не дозволять зазнати краху і обов'язково врятують. Це призводить до того, що банки з більш обачливою (консервативною) політикою управління ризиками та відповідальною поведінкою не зможуть змагатися з авантюрними структурами, які пропонують більш високі процентні ставки і рано чи пізно потрапляють у скрутне становище. Якщо вкладники впевнені в тому, що їх заощадження будуть швидко і повністю відшкодовані, то вони не будуть схильні до вимогливості щодо установ, яким доручать свої кошти. Разом із тим ми вважаємо, що на період кризи, особливо у наближення до її апогею, держава має піднімати рівень гарантування вкладів з наступним зниженням у міру стабілізації системи. Одним з варіантів вирішення проблеми може бути встановлення фіксованої прив'язки рівня відшкодування вкладів до кратного розміру мінімальної заробітної плати (або прожиткового мінімуму), зокрема це дозволить обґрунтувати індексацію суми.

З іншого боку, вкладники (в широкому плані – всі держателі рахунків у банках) не є достатньо інформованими про стан банків. Навіть якщо вкладники мають доступ до публічної інформації, вони зазнають труднощів з тлумаченням даних, щоб зробити зважений вибір на користь більш надійних банків. Ще однією перешкодою для вкладників є обмеженість часу для збирання та аналізу інформації, тому вони, як

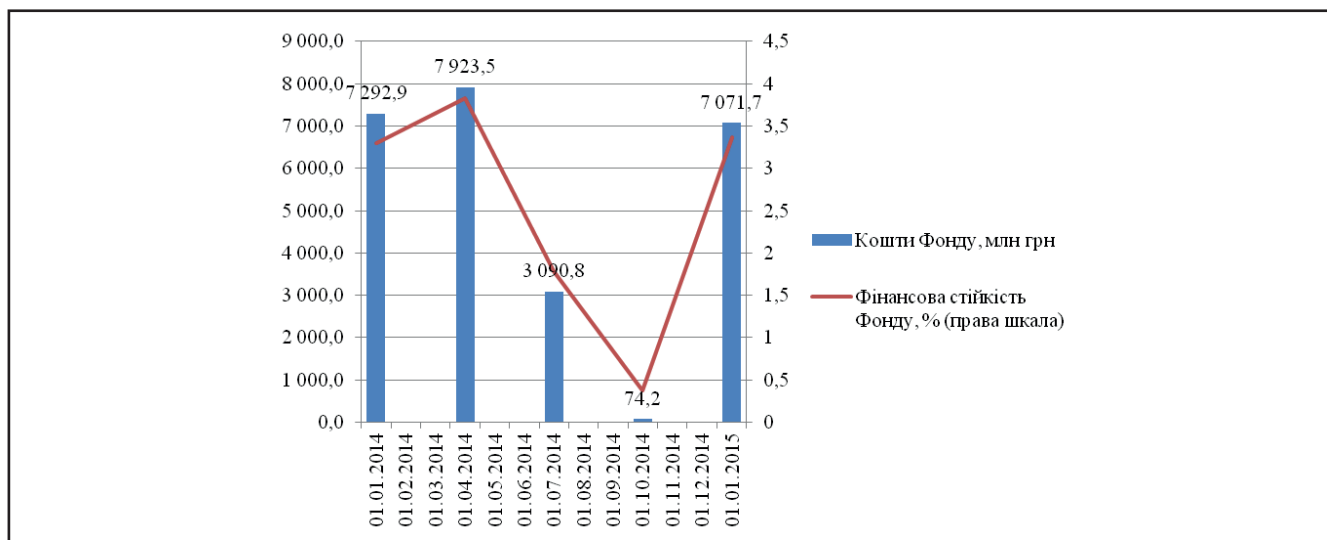


Рисунок 2. Динаміка зміни фінансової стійкості по відношенню до обсягів коштів ФГВФО

Джерело: Звіт про діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – 2014 рік. – [[Електрон. ресурс]] Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/images/docs/reports/zvit_2014_ukr.pdf

правило, покладаються на органи регулювання та нагляду, на схему гарантування вкладів. Ми вважаємо за необхідне підкреслити важливість проблеми недостовірної інформації, яку продовжують оприлюднювати деякі банки про якість своїх активів, обсяги операцій з пов'язаними особами тощо, і це унеможливує прийняття адекватних (своєчасних) рішень держателями рахунків.

Аналіз кредитних рейтингів, які були встановлені для українських банків, згодом визнаних неплатоспроможними, показує, що практикується явне завищення класу рейтингів, головним чином, внаслідок специфічних стосунків між банками та агентствами «замовник–підрядник» [4]. Це визнано проблемою не тільки для українського фінансового ринку, але й для багатьох зарубіжних країн. Вкладники (кредитори, дрібні інвестори) можуть покладатися певною мірою на аудит звітності банків. У цьому відношенні існують перешкоди для подолання асиметрії інформації. На нашу думку, вони полягають у наступному: (1) звітність публікується на річній основі, із запізненням на 3–5 місяців; (2) репутація самих аудиторських фірм може бути небездоганною, що визнає і сам регулятор [5]; (3) аудиторський звіт розрахований на професійно підготовлених фахівців.

У будь-якій схемі гарантування вкладів завжди залишається певна категорія (категорії) держателів рахунків, які є незастрахованими з різних причин. Основну групу таких вкладників представляють клієнти певних типів (великі кредитори, банки–контрагенти, фінансові установи державні підприємства, корпорації, пов'язані компанії), тому вони поступають раціонально, коли шукають або отримують напряму від банків інформацію про стан банків та аналізують її для прийняття рішення про збереження або згортання стосунків з конкретною установою. Банки–контрагенти за специфікою своєї діяльності (постійний моніторинг ризиків) найбільш інформовані про стан інших банків, включаючи використання каналів неформальної комунікації. Найбільші кредитори банків на практиці мають переваги у поверненні своїх коштів з банків напередодні оголошення їх неплатоспроможними, як це сталося у випадку з Дельта Банком (взаємозалік вимог між Cargill і Дельта Банком на суму \$104 млн.) [7]. Тому цілком виправданим є застосування у багатьох країнах механізму автоматичної (безумовної) конвертації гібридних інструментів капіталу у статутний капітал, у тому числі субординованих кредитів у разі падіння адекватності капіталу (це питання заслуговує окремого дослідження).

Експерти МАСГВ також обґрунтовано пропонують в якості методів пом'якшення морального ризику: удосконалення корпоративного управління та управління ризиками; вимоги вкладників інших кредиторів та акціонерів до ринкової дисципліни; підвищення вимогливості з боку органів страхування депозитів, нагляду і регулювання [12]. Ринкова дисципліна полягає в тому, що реакція зацікавлених сторін на ринку примушує банки згортати прийняття надмірних ризиків.

Висновки

Фонд гарантування вкладів має посилювати свою роль як відповідального гаранта вкладів, а для цього слід передбачити: по–перше, підвищення рівня прозорості у діяльності фонду, включаючи оцінку його фінансової стійкості, стану банків–учасників, віднесення банків до груп ризиків за ре-

зультатами розрахунку внесків у фонд; по–друге, підвищення рівня фінансової освіти всіх категорій кредиторів банків шляхом роз'яснення методики оцінки стійкості банків, ключових показників; по–третє, встановлення вимоги до банків про оприлюднення розміру внесків, які вони перераховують до ФГВФО. Крім того, ми вважаємо за доречне провести аудит діяльності ФГВФО та Національного банку за конкретними випадками краху великих банків з метою розробки пропозицій з удосконалення їх діяльності. Звіт про результати аудиту має бути оприлюднений (в межах режиму конфіденційності). Це безумовно буде сприяти підвищенню ринкової дисципліни, відновленню довіри учасників ринку до державних органів.

Список використаних джерел

1. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи / В.В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – №7. – С. 24–29.
2. Дані фінансової звітності банків України. Національний банк України. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
3. Звіт про діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – 2014 рік. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/images/docs/reports/zvit_2014_ukr.pdf
4. Любич О.О., Бортніков Г.П. Надійність кредитних рейтингів для прогнозування дефолтів банків. – Праці НДФІ, №1, 2015. – С. 96–109.
5. Національний банк заборонив восьми компаніям проводити аудиторські перевірки банків. – 15.09.2015 (прес–реліз). – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=21634435&cat_id=55838
6. Тигипко С. Система гарантування вкладів в Україні: сучасний стан і перспективні напрямки розвитку / С. Тигипко // Вісник НБУ №8, серпень 2004. – С. 4–5.
7. Угода Cargill щодо боргів «Дельти» під загрозою. Forbes, 25.04.2015. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1393330-ugoda-cargill-shchodo-borgiv-delti-pid-zagrozoju>
8. Diamond D.W., Dybvig P.H. Bank runs, deposit insurance, and liquidity. – Journal of Political Economy. – 1983. – 91 (3): 401–419.
9. Directive 2009/14/EC of the European parliament and of the Council of 11 March 2009. – <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32009L0014>
10. Directive 2014/49/EU of the European parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit guarantee schemes. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0049>
11. FDIC Annual Report 2014. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: https://www.fdic.gov/about/strategic/report/2014annualreport/2014AR_Final.pdf
12. Mitigating Moral Hazard. Guidance Paper. – May 2013. – International Association of Deposit Insurers. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: www.iadi.org/docs/IADI_Mitigating_Moral_Hazard_Enhanced_Guidance_2013-05.pdf
13. Towards a European Deposit Insurance Scheme. – European Political Strategy Centre (EPSC). – Issue 01 / 2015 (9 November). – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://ec.europa.eu/epsc/publications/series/5p_edis_en.htm
14. Wruuck P. Deposit Guarantee Reform in Europe: A Systemic Perspective. – December 19, 2014. – Deutsche Bank Research. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <https://www.dbresearch.com/>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.3(188.8)(477–25):005.332.4

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, професор кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Механізми генерації конкурентоспроможності м. Києва (2015–2025)

У статті проаналізовано секторальні та інфраструктурні зміни, що відбуватимуться в столиці України. Досліджено основні напрями реалізації Стратегії розвитку Києва. Визначено найбільш ефективні механізми реалізації планів модернізації столичної інфраструктури.

Ключові слова: мегаполіс, стратегічні ініціативи, секторальні та інфраструктурні зміни.

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.э.н., доцент, профессор кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Механизмы генерации конкурентоспособности г. Киева (2015–2025)

В статье проанализированы секторальные и инфраструктурные изменения, происходящие в столице Украины. Исследованы основные направления реализации Стратегии развития Киева. Определены наиболее эффективные механизмы реализации планов модернизации столичной инфраструктуры.

Ключевые слова: мегаполис, стратегические инициативы, секторальные и инфраструктурные изменения.

R. KRAMARENKO,
Ph.D., associate professor, professor of International Accounting and Auditing,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

The generation mechanism of Kiev competitiveness (2015–2025)

The article analyzes the sectoral and infrastructural changes that take place in the capital of Ukraine. The basic directions of Kyiv development Strategy realization were discovered. The most effective mechanisms for plans implementation to modernize the capital's infrastructure were determined.

Keywords: megapolis, strategic initiatives, sectoral and infrastructure changes.

Постановка проблеми. Суттєвим недоліком багатьох аналітичних моделей прогнозування розвитку мегаполісів є наявність в них відомчого підходу. Тобто при плануванні стратегій розробляється механізм впливу (регулювання) лише на певний сегмент, що підпорядкований одному органу влади і ігнорується іншими, а це призводить до того, що потенційні можливості розвитку столичного міста виявляються обмеженими, що веде не лише до наявних неточностей у розроблених перспективах, а й до значних прорахун-

ків у плануванні діяльності адміністративних органів влади. Характерним прикладом таких, дуалістичних за своєю суттю, підходів може вважатися розроблення проекту Стратегії розвитку Києва до 2025 року, в якому повною мірою відображена перспектива модернізації інфраструктури міста, проте нічого не сказано про те, якими мають бути встановлені компенсаційні зв'язки між тими її «навантажувачами», що не знаходяться в підпорядкуванні міської влади й тими, що розташовані на території мегаполіса, проте відомчо з

ним роз'єднані. Водночас утворюючи окрім власного ще й міський бренд, не підпорядковані міській владі структури не-суть тим не менше у своїй назві приналежність до мегаполіса (Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київський національний академічний драматичний театр імені Івана Франка тощо). Про високу якість товарів, що були вироблені в столиці, також доволі красномовно може говорити словосполучення «Зроблено в Києві», а унікальний природно-культовий заповідник «Кієво-Печерська Лавра» доволі справедливо, щодо своєї головної місії, завжди вважатиметься туристично-релігійним центром православ'я.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Внесок у розвиток сучасного аналізу механізму розвитку столичних мегаполісів був зроблений як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема Е. Алаєвим, З. Варналієм, Дж. Лессінджером, О. Гранбергом, Б. Данилишиним, М. Долішнім, Р. Кларком, І. Івановим, Б. Лавровським, Н. Мікулою, В. Пилою, С. Романюком, В. Симоненком та цілим рядом інших науковців.

Метою статті аналіз секторальних та інфраструктурних змін, які відбуваються у столичному мегаполісі.

Виклад основного матеріалу. Намічені міською владою кроки модернізації пропонують обґрунтування та розроблення на цій основі чотирьох етапів реалізації найбільш важливих заходів, що охоплюють докорінну реконструкцію теплоенергетичного господарства, водоканальної мережі, житлового фонду та транспортної інфраструктури. За розрахунками міської адміністрації, потреба в інвестиційних ресурсах задля проведення необхідних робіт може становити 3,9 млрд. євро [1, с. 7]. При цьому термін, на який розраховується проєкт, повинен завершитись у 2020 році. З цього випливає, що упродовж наступних п'яти років місто матиме першокласну інфраструктуру світового (європейського) рівня. Що, на наш розсуд, виглядає доволі ефемерним, адже не враховується те, що частина її елементів буде виведена з ладу.

Найважливішим для отримання міжнародних кредитів могли б стати проєкти модернізації окремих споруд, фінансування яких мали б взяти на себе Європейський банк реконструкції і розвитку та частково Світовий банк, а також на комерційній основі ряд потужних європейських банків. Загальне поле очікуваного розподілу ресурсів виглядає таким чином:

- реконструкція теплових мереж загальною вартістю 1,5 млрд. євро;
- модернізація водопровідно-каналізаційного господарства (0,810 млрд. євро);
- реконструкція електричних мереж (0,220 млрд. євро);
- модернізація житлового фонду та заміна ліфтів (0,224 млрд. євро);
- будівництво нової гілки метрополітену та розширення вже існуючих ліній (0,944 млрд. євро);
- закильцювання об'їзної міської дороги (0,173 млрд. євро);
- розбудова паркінгів (0,034 млрд. євро).

Щоправда, наведені вище заходи можуть залишатися не-реалізованими в разі формулювання нечітких комерційних пропозицій, недостатньо обґрунтованих для західних інвесторів бізнес-планів та гарантій повернення отриманих кредитів.

Створюваний бренд і водночас стратегічна ініціатива «Зроблено в Києві» має за мету виведення столиці України в число інноваційно впізнаних лідерів. Основними складовими такої ді-

яльності мають стати: створення вільної зони медичних послуг, котра має включати організацію центру охорони здоров'я та медичних послуг, створення біотехнологічного (фармацевтичного) кластеру; формування центру точного машинобудування (радіолокація, засоби зв'язку, виробництво високоточної зброї). Серед інших форм організації підприємництва слід назвати також Центр підготовки спеціалістів цивільної авіації, Науково-дослідний аграрний центр, Центр комерційного трейдингу, ІТ-аутсорсинг центр, Центр культури та туризму.

Водночас гальмівними елементами розвитку інноваційного підприємництва, у тому числі у сфері малого та середнього бізнесу, в Києві слід вважати:

- відсутність або ж недостатню фінансову забезпеченість венчурних фондів та компаній, які б могли гарантувати як існуючим, так і потенційним інвесторам отримання прибутків, або ж гарантування повернення вкладених коштів;
- недостатню розробленість сутнісної основи інноваційних фірм швидкого економічного зростання (кластери, технопарки, іннотехи, технополіси, техногрупи, вільні економічні зони тощо);
- необхідність визначення чітких секторальних та горизонтальних пріоритетів інноваційного розвитку (біотехнології, туризм, високоточне машинобудування, виробництво зброї, креативні сфери підприємництва тощо);
- розроблення основних засад регуляторної державної столичної політики розвитку інноваційних підприємств малого і середнього бізнесу та розвиток їх кооперативних зв'язків із країнами Європейського Союзу.

Реалізація стратегічної ініціативи «Електронний уряд» є важливою перевагою моделі сучасного управління містом, що передбачає автоматизацію взаємодії населення з бізнесом через інтернет-портал, обов'язкове введення електронних систем управління, запровадження електронного документообігу. Фактично всі заявлені вище заходи пов'язані з моделлю взаємодії в мегаполісі, що охоплює інновації, недо-торканість території міста, підвищення якості життя та гармонійність внутрішніх та зовнішніх, у тому числі міжнародних, міських відносин.

Важливою перевагою створення електронного уряду Києва має бути запровадження принципу єдиного вікна та проведення повної комп'ютеризації процесу обслуговування всіх верств населення. Втім запровадження нової моделі управління потребує взаємодії населення з органами влади перш за все впродовж перехідного періоду, який умовно можна представити у вигляді схеми.

Формування «Культурної долини» потребує значних секторальних змін у житті міста і перетворення закладів культури в активні бізнесові суб'єкти, що здатні вирішувати не лише складні творчі проблеми, а й економічні і водночас бути такими, що чітко ідентифікуються на європейському континенті. Серед найважливіших заходів реалізації цієї стратегічної ініціативи слід назвати:

- ремонт, модернізацію існуючих об'єктів шляхом залучення державних, приватних, закордонних інвестицій;
- створення на базі студії імені Довженко «Долини кіно-виробництва»;
- будівництво потужного багатофункціонального культурно-театрального комплексу з великою кількістю місць;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– створення єдиного культурно-інформаційного порталу;
– проведення низки міжнародних заходів, що розраховані як на вітчизняну, так і на загальноєвропейську аудиторію (національні і міжнародні фестивалі та свята, театралізовані шоу, кіно- та театральні фестивалі, різні музичні фестивалі, виставки квітів, моди, кулінарні конкурси, аукціони тощо).

Водночас, за даними проведеного у 2011 році опитування, найбільш складною, на думку експертів, проблемою для усвідомлення громадою і жителями міста Києва як однієї із культурних столиць Європи є долання певних стереотипів, що склалися останнім часом. Їх можна звести до п'яти основних:

1. Столична провінційність та долання її отожднення серед певних верств киян з поняттям «шароварна Україна».

2. Маргіналізація частини інтелігенції, відсутність повноцінних лідерів, що здатні просувати досягнений раніше культурний рівень столиці на пан'європейський щабель.

3. Стрімка втрата Києвом культурно-архітектурної неповторності, у тому числі внаслідок архаїчної забудови центральної частини міста.

4. Низька конкурентоспроможність музеїв Києва, діяльність яких змінюється доволі повільно і не скерована на постійну роботу із відвідувачами.

5. Нагальна потреба у розвитку повномасштабного співробітництва держави, міста та закладів культури [2, с. 23].

Доволі привабливою також виглядає наступна стратегічна ініціатива – «Дніпровська перлина», яка першою чергою передбачає підвищення якості життя, що базується на усвідомленні громадянами міста та його гостями унікальності мегаполіса. Найважливішими заходами реалізації цього напрямку розвитку Києва мають стати такі:

– використання унікального пейзажу та природного ландшафту для формування рекреаційної зони столиці;

– створення нових робочих місць і додаткових надходжень до бюджету міста внаслідок залучення інвестицій та використання територій в рекреаційних, розважальних та туристичних цілях;

– покращення якості життя киян завдяки підтримці належного стану екологічного середовища міста;

– зменшення негативного сприйняття гіперурбанізованих районів міста, внаслідок його масової забудови [1, с. 12].

Найважливішими заходами антропогенного проектування міста могли б також стати: розширення числа пішохідних та вело-доріг, створення спортивних споруд, будівництво конференц-центрів, парків розваг, басейнів, готелів тощо.

Реалізація стратегічної ініціативи «Здоровий житель міста» базується на поєднанні підходів щодо якості життя з наслідками розвитку інноваційної економіки та передбачає проведення низки заходів, що несуть в собі не лише елементи обов'язкового створення матеріально-технічних об'єктів системи охорони здоров'я, ранньої профілактики хвороб, спорту, а й пропаганду здорового способу життя. До числа негативних заходів, що гальмують відповідний перехід, слід віднести недостатнє зростання обсягів інвестування в спортивну інфраструктуру, збільшення серед населення малорушливих видів діяльності, надмірне захоплення молоді комп'ютером та Інтернетом.

Основними напрямками реалізації зазначеної стратегічної ініціативи є:

– значне збільшення кількості спортивних майданчиків, котрі не потребують суттєвого зростання асигнувань;

– створення умов для співфінансування будівництва нових спортивних споруд;

– розроблення та прокладання багатьох велосипедних маршрутів як частини єдиної транспортної мережі. Основою цієї роботи має бути європейська модель стимулювання здорового способу життя та використання екологічно чистих видів транспорту;

– створення сучасного спортивного комплексу столиці [1, с. 13].

В основі реалізації стратегічної ініціативи «Центр поруч з домом» лежить ідея підвищення якості життя жителів міста та його гармонійності. З огляду на це передбачається створити у місті декілька багатофункціональних (ділові, туристичні, культурні, адміністративні, комплексні) центрів, які сприятимуть, з одного боку, розвантаженню історичного центру міста та сконцентрованої в ньому столичної інфраструктури, а з іншого – дозволять подолати елементи периферійності окремих районів міста. Втім перевагами такої поліфункціональності Києва можуть стати:

– стимулювання економічного зростання;

– стала підтримка довкілля;

– формування міжструктурних зв'язків між територіями;

– зменшення числа неефективних зв'язків між окремими міськими інституціями;

– зменшення людського та транспортного навантаження на історичний центр;

– зменшення перенаселення окремих районів міста та перехід до збалансованої моделі розселення населення;

– сприяння кращій матеріальній забезпеченості незахищених верств населення [1, с. 14].

Основними заходами, що розраховані на реалізацію цієї ініціативи, мають стати такі:

– розвиток альтернативних центрів міста та створення в них додаткових можливостей для працевлаштування; розбудова сучасної інфраструктури європейського зразка;

– вторинна забудова промислових зон, що вивільнюються внаслідок розширеної деіндустріалізації столиці;

– обмеження розміщення комерційної нерухомості в центрі міста та переорієнтація транспортних потоків в ньому;

– пріоритети розміщення сучасних бізнес-центрів, ТРЦ, готелів, виставкових центрів та об'єктів соціальної інфраструктури на лівому березі Дніпра;

– будівництво нової Подільсько-Воскресенської лінії метро.

Реалізація стратегічної ініціативи «Міжнародна гавань, штаб-квартира» базується на двох основних моделях розвитку – запровадженні інновацій та випереджаючого розвитку господарства столиці. Основними перевагами для міста, яке бере на себе імплементацію такої ініціативи, є:

– створення нових робочих місць;

– зростання відрахувань до бюджету міста;

– селективний приплив креативних кадрів у місто та посилення конкуренції за робочі місця;

– підвищення якості освіти і міської інфраструктури;

– запровадження інноваційних систем в розвиток місцевого бізнес середовища.

Водночас формування додаткових переваг потребуватиме розроблення та введення в правове поле України низки

юридичних заходів як на регіональному, так і на наднаціональному рівні, зокрема:

- спрощення дозвільної системи та процедур реєстрації бізнесу;
- забезпечення необхідної потужності та надійності інформаційно-комунікативної інфраструктури;
- спрощення та прозорість передавання об'єктів під реконструкцію (модернізацію) або ж технічне оновлення;
- проведення масивної інформаційної компанії щодо закріплення та розвитку позитивного іміджу Києва, як перспективного центру міжнародного бізнесу.

Висновки

Секторальні та інфраструктурні зміни, що відбуватимуться в столиці України у період до 2025 року сприятимуть зростання рівнів її конвергенції з містами Центральної та Східної Європи (Варшава, Прага, Будапешт) і передбачають значне зростання ВРП, збільшення кумулятивних і капітальних інвестицій з розрахунку на душу населення, значне збільшення розмірів заробітної плати. Основним напрямком реалізації Стратегії розвитку Києва протягом 2015–2025 р. р. має бути поліпшення життя киян, що охоплює такі найважливіші сектори: транспорт, житлово-комунальне господарство, систему охорони праці, стан довкілля, безпе-

ку, культуру, туризм та інші креативні сфери, які потребують подальшої комерціалізації та суттєвого підвищення якості послуг, що надаються.

Основним інструментом реалізації Стратегії розвитку Києва на період до 2025 року, як і в інших європейських столицях, залишатиметься його бюджет, що скерований на гармонізацію відносин людина – місто – довкілля – економіка. Водночас при розробленні та реалізації низки масштабних інфраструктурних проектів доцільним може виявитися поширення державно-приватного партнерства та співробітництва з відомими міжнародними установами – Європейським банком реконструкції та розвитку, Світовим банком, іншими європейськими установами. Найбільш ефективними механізмами реалізації амбітних планів можуть бути такі: надання низьковідсоткових кредитів, отримання грантів, прямих і портфельних інвестицій, укладання багатосторонніх фінансових угод на модернізацію столичної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Києва до 2025 року. Проект. 31 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 65 с.
2. Проект щодо розроблення Стратегії розвитку міста Києва до 2025 року. Розвиток туризму та культури. 12 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 32 с.

УДК 336.6

О.А. КРАМАРЕНКО,

аспірант, Національний університет Державної податкової служби України

Концептуальні основи формування бюджетної політики місцевого рівня

У статті досліджено та систематизовано наукові підходи щодо визначення поняття «бюджетна політика». Запропоновано авторське визначення бюджетної політики регіону. Виокремлено функції реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Обґрунтовано доцільність розробки єдиного комплексу заходів щодо реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Запропоновано алгоритм реалізації бюджетної політики на місцевому рівні.

Ключові слова: бюджетна політика, бюджетні ресурси, держава, державна політика, доходи та видатки бюджету, концептуальний підхід, теорії бюджетної політики, регіон.

Е.А. КРАМАРЕНКО,

аспірант, Национальный университет государственной налоговой службы Украины

Концептуальные основы формирования бюджетной политики местного уровня

В статье исследованы и систематизированы научные подходы относительно определения понятия «бюджетная политика». Предложено авторское определение бюджетной политики региона. Выделены функции реализации бюджетной политики на местном уровне. Обоснована целесообразность разработки единого комплекса мероприятий по реализации бюджетной политики на местном уровне. Предложен алгоритм реализации бюджетной политики на местном уровне.

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджетные ресурсы, государство, государственная политика, доходы и расходы бюджета, концептуальный подход, теории бюджетной политики, регион.

O. KRAMARENKO,

postgraduate student, National University of State Tax Service of Ukraine

Conceptual bases of local budget policy formation

The article explores and systematizes scientific approaches to the definition of «fiscal policy.» It offers the author vision of budget policy in the region. The functions of budget policy implementation at the local level are determined. The expediency of developing a single set of measures to implement the budget policy at local level is grounded. The algorithm is suggested, to implement fiscal policy at the local level.

Keywords: fiscal policy, budgetary resources, the government, public policy, reach and expenditures, conceptual approach, theory budget policy area.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інтеграційних процесів вагомим значенням набуває механізм ефективного управління регіонами та визначення форм інтеграційної взаємодії регіональних систем у межах соціально-економічного державного простору. Виконання державою покладених на неї функцій пов'язане з наявністю достатніх фінансових ресурсів, що у свою чергу вимагає мобілізації до бюджету коштів, а в процесі їх використання виникають фінансові відносини між державою, платниками податків та одержувачами бюджетних коштів. Ці відносини вибудовуються відповідно до бюджетної політики, від якості якої залежить їхня результативність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі дефініція «бюджетна політика» часто використовується авторами, однак варто відзначити, що вона дотепер не придбала статусу категорії. Так, теоретичні основи дослідження поняття та сутності бюджетної політики знайшли своє відображення у працях таких науковців, як С. Буковинський, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Дем'янишин М. Ермошенко, В. Міщенко, Ц. Огонь, В. Опарін, Ю. Пасічник, І. Чунунов, С. Юрій та інші.

Поняття «бюджетна політика» не має однозначного визначення у науковій та правовій літературі. Так, у Бюджетному кодексі України сутність цього терміна не визначено, хоча сам термін і використовується у тексті закону.

Деякі науковці тлумачать бюджетну політику, як політику у сфері державних видатків, а іноді – як «сукупність заходів держави щодо організації та використання фінансів задля забезпечення економічного і соціального розвитку» [4], що свідчить про її ототожнення з фінансовою політикою держави в цілому.

Ц. Огонь зазначає, що: «Бюджетна політика – це цілеспрямована діяльність держави у фінансово-бюджетній сфері» [6, с. 126]. О. Василик вбачає в «бюджетній політиці» сукупності заходів держави щодо організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку [3, с. 53]. На думку Ю. Пасічника, бюджетна політика – це сукупність заходів держави з організації та використання бюджетних ресурсів для забезпечення її економічного і соціального розвитку [7, с. 65]. В. Дем'янишин вважає, що, бюджетна політика держави – це діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин та засобів бюджетної тактики для їх досягнення і застосування [5, с. 27]. В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін, наголошуючи, що бюджетна політика спрямована на формування бюджету держави, його збалансування та розподіл бюджетних коштів, і до бюджетної політики відносять визначення засад бюджетного устрою країни, бюджетної системи та міжбюджетних відносин [8, с. 36].

У західній літературі бюджетна політика часто ототожнюється з фіскальною. Зокрема, у словнику сучасної економіки Макміллана бюджетна політика визначається таким чином: «Бюджетна політика (або: фіскальна політика) – звичайно означає використання оподаткування і державних видатків для регулювання сукупного рівня економічної діяльності». Західні економісти С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі фіскальну політику визначають як рішення, що ухвалюються державними структурами щодо доходів та витрат країни [9, с. 249].

Отже, серед зарубіжних та вітчизняних науковців відсутні єдині підходи до обґрунтування змісту бюджетної політики. Дослідження сутності бюджетної політики різними науковцями свідчить про неоднорідність, складність, унікальність, особливість цієї політики.

Метою статті є дослідження сутності бюджетної політики, її функцій, її вплив на функціонування та розвиток регіонів. Нерівномірність бюджетних надходжень та витрат, їх недостатність, необхідність сталого фінансування видатків зумовлюють потребу наукового обґрунтування підходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. В економічній науці, незважаючи на значну кількість публікацій, й до тепер відсутній єдиний підхід до розуміння сутності бюджетної політики місцевого рівня. Теоретико-методологічний аспект становлення й розвитку бюджетної політики місцевого рівня досліджений представниками різних економічних наукових шкіл, ідеї яких внесли значний вклад у розвиток загальної теорії бюджетної політики. Насамперед це: класичні й неокласичні теорії; теорії кумулятивного зростання; теорії регіонального зростання; теорії нових форм територіальної організації виробництва; теорії приватних та окремих аспектів регіонального зростання.

Класична теорія ґрунтувалася на ідеях П. Самуельсона, А. Вебера, А. Леша, Н. Колосовського, які вважали, що просте кількісне зростання виробництва забезпечує благополуччя лише за відповідної економічної та соціальної політики влади всіх рівнів, спрямованої на підвищення рівня і якості життя населення, тобто основною метою державного регулювання економіки є розвиток регіону.

Неокласична теорія, представниками якої є Дж. Борте, Р. Солоу, Г. Менкью, А. Уейл, формувала свої погляди з позиції вирівнювання рівня економічного розвитку регіонів і недоцільності втручання центральних органів влади в економічний розвиток регіонів [10, с. 235].

Представники теорії кумулятивного зростання Г. Мюрдаль, А. Хришман, Ф. Перру, Х. Річардсон, Дж. Фридман, Т. Хегерstrand, Ж-Р. Будвиль, П. Потье та інші базували свої дослідження на виникненні центрів зростання й каналів його поширення у просторовій економіці.

Теорія регіональної економічної політики, заснована на ідеях Дж. Фридмана, ґрунтується на зростанні економіки великих міст, що дозволяє розвиватися регіонам за рахунок власних доходів.

Кластерна теорія (М. Портер) ґрунтується на ідеї підвищення конкурентоспроможності як інструмента регіональної політики або політики держави в цілому, спрямованого на інноваційний розвиток та економічне зростання, тобто створення «нової економіки» [3, с. 236].

Отже, бюджетна політика розвитку регіонів є складовою загальнодержавної політики, спрямованої на подолання диспропорцій у регіональному розвитку.

До основних завдань державної політики, що сформовані з використанням цільового підходу, варто віднести:

- концентрацію фінансових ресурсів, з метою реалізації програм розвитку та розв'язання суспільних проблем;
- зниження рівня податкового навантаження на платників податків та економіку регіону;
- реформування системи міжбюджетних відносин та впорядкування владних зобов'язань.

Отже, за своїм економічним змістом бюджетна політика – це загальноекономічна категорія, яка виражає суспільно-економічні відносини в процесі створення, розподілу та використання ВВП.

Як економічна категорія бюджетна політика на місцевому рівні виконує певні функції (рис. 1).

Бюджетна політика місцевого рівня класифікується, як точна бюджетна політика, що визначає обсяг бюджету, балансові показники, обсяг резервного фонду і розподіл ролей між різними бюджетними чинниками та перспективна, що спрямована на досягнення економічної ефективності у майбутньому періоді від профінансованих витрат сьогодні.

Своєю чергою, місцеву бюджетну політику можна поділити на регіональну (визначені в межах наявних повноважень напрямки соціально-економічного розвитку області, району, принципи міжбюджетних відносин на зазначених територіях) та політику конкретного місцевого самоврядування.

Узагальнивши існуючі підходи до визначення поняття «бюджетна політика» та визначившись із її функціями, ми вважаємо за доцільне відзначити, що економічний зміст бюджетної політики полягає у грошових відносинах, які виникають у процесі формування доходів, здійсненні фінансування видатків, реалізації міжбюджетних відносин на рівні регіону. Відтак серед основних концептуальних положень реалізації бюджетної політики на місцевому рівні варто виокремити такі:

- бюджетна політика на місцевому рівні є різновидом економічної політики місцевого рівня, суб'єктами якої є місцеві органи влади;
- суспільно значимими результатами бюджетної політики на місцевому рівні є створення умов збалансованості бюджетної системи, оптимізація структури видатків місцевих бюджетів та підвищення рівня бюджетної забезпеченості регіону;
- основною метою бюджетної політики на місцевому рівні є забезпечення довгострокової стабільності бюджетної системи країни, в цілому, та регіонів, зокрема.

З огляду на важливість основних концептуальних положень вважаємо за доцільне забезпечити правове регулювання поняття бюджетної політики, закріпивши відповідне визначення у Бюджетному кодексі України, а бюджетної політики місцевого

рівня у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» та Законі України «Про місцеві державні адміністрації».

Пріоритетними напрямками діяльності держави щодо реалізації основних положень бюджетної політики на місцевому рівні є збалансування місцевих бюджетів в умовах катастрофічної нестачі бюджетних ресурсів, що досягається за рахунок надання міжбюджетних трансфертів (див. табл.).

Результати реалізації загальнодержавної бюджетної політики на місцевому рівні у 2014 році характеризувались такими показниками:

- з державного бюджету до місцевих бюджетів перераховано 94,9% річного плану міжбюджетних трансфертів, до загального фонду місцевих бюджетів – 97,2%, а до спеціального фонду – 79,2% від запланованого на рік обсягу;
- частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів зросла на 4,%, (56,4% 2014 року проти 52,4% 2013 року);
- 46,3% становить дотація вирівнювання (–1,8% проти 2013 року);
- субвенції з соціального захисту населення скоротилися на 3,7% (38,3% проти 42,0% 2013 року), у той час як загальна сума субвенції з державного бюджету зросла на 3,5% та становила 50,7%.

Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів порівняно з попереднім роком становив 12,7% (рис. 2). Варто відзначити, що у 2014 році була перерахована субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах у сумі 12,4 млрд. грн., тоді як за 2013 рік видатки становили 2,1 млрд. грн.

Ураховуючи важливість реалізації ефективної бюджетної політики на місцевому рівні, ми вважаємо за доцільне розробити комплекс заходів на загальнодержавному рівні, до дозволить в умовах обмежених фінансових ресурсах стимулювати розвиток регіону. Комплекс має включати сукупність методів, зокрема правовий, нормативний, програмно-цільовий, інформаційний, фінансовий, бюджетний, інноваційний та інші.

На основі отриманих результатів дослідження нами запропоновано алгоритм, що враховує концептуальні основи реалізації



Рисунок 1. Функції бюджетної політики на місцевому рівні

Сформовано автором.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Динаміка перерахування трансфертів із державного бюджету України до місцевих бюджетів, млрд. грн.

Стаття	2012 рік	2013 рік	2014 рік	
			фактично надійшло	виконання плану, %
Доходи місцевих бюджетів у т.ч.	100813,8	105171,1	101087,6	90,9
– загальний фонд	81207,9	84892,1	80230,1	91,2
– спеціальний фонд	19605,9	20279,0	20857,5	89,7
Видатки місцевих бюджетів у т.ч.	221232,8	218236,1	223496,7	84,4
– загальний фонд	188638,6	194900,9	188765,1	88,7
– спеціальний фонд	32594,2	23335,2	34731,6	66,8
Трансферти у т.ч.	124459,6	115848,3	130600,7	94,9
– загальний фонд	114625,4	113116,1	116782,3	97,2
– спеціальний фонд	9834,2	2732,2	13818,4	79,2

Розраховано автором на основі даних: <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr>

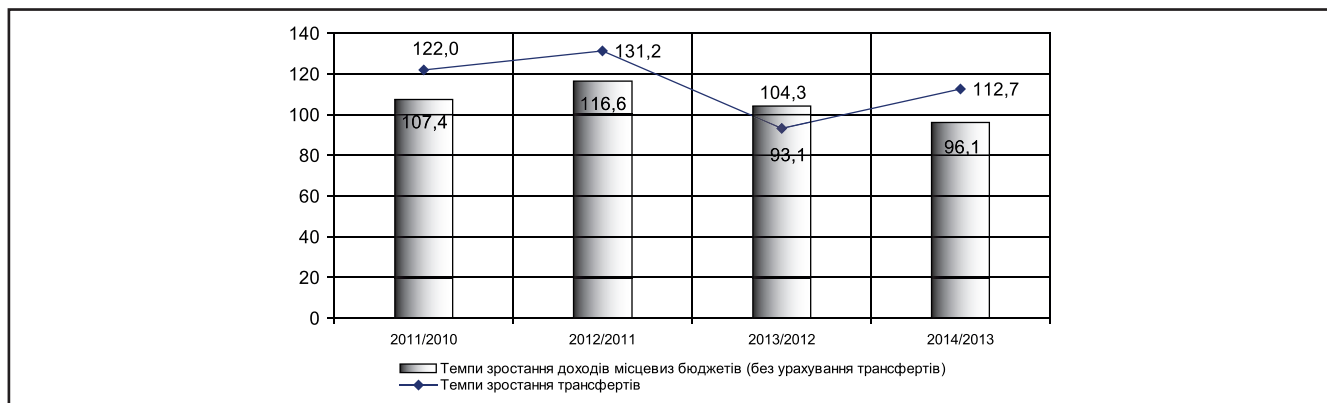


Рисунок 2. Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів за 2010–2014 роки, % [2]

бюджетної політики на місцевому рівні направленої на досягнення економічної ефективності та соціальної забезпеченості (рис. 3).

Основними вигодонабувачами від реалізації бюджетної політики на місцевому рівні є регіон, населення, приватний бізнес та інфраструктурні об'єкти.

Реалізація запропонованого алгоритму дозволить:

- на основі оцінки стану бюджетної політики за попередні періоди визначати основні напрями бюджетної політики на плановий рік та її необхідність;

- виявляти існуючі проблеми, недоліки у формуванні доходів, фінансуванні видатків, організації міжбюджетних відносин та визначити потребу в бюджетних коштах для забезпечення безперервного фінансування мінімальних видатків регіону;

- обґрунтувати додаткові джерела залучення коштів та напрями їх використання;

- виокремити пріоритетні напрями реалізації бюджетної політики на місцевому рівні;

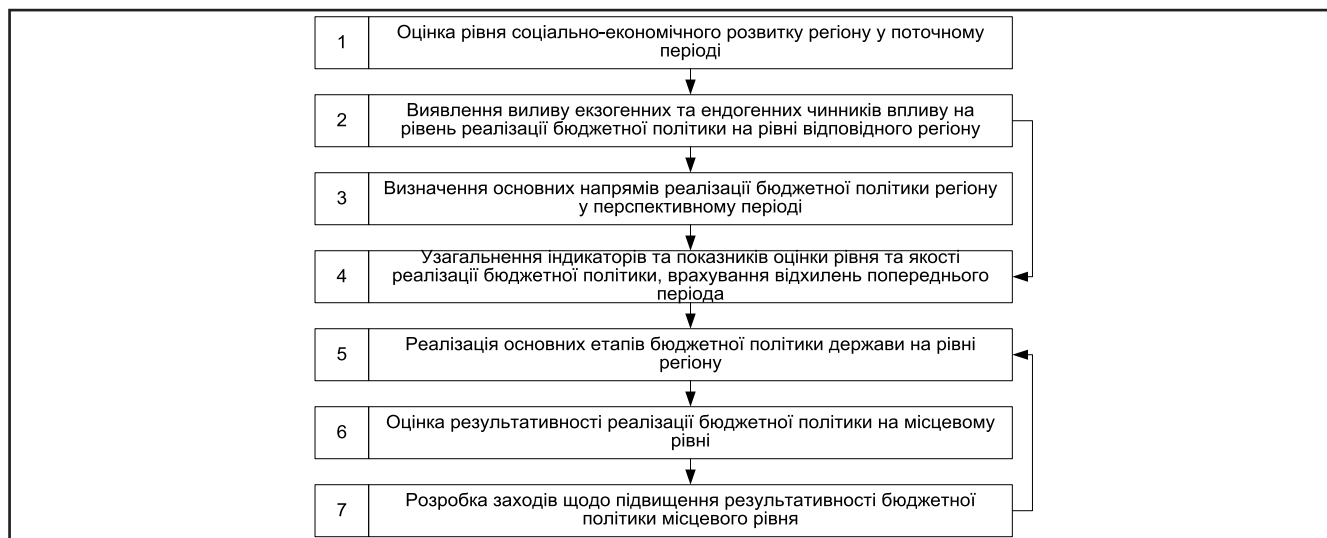


Рисунок 3. Алгоритм реалізації бюджетної політики на місцевому рівні

Авторська розробка.

– встановити взаємозв'язок бюджетної політики місцевого рівня з програмами соціально-економічного розвитку регіону;
– на основі оцінки впливу ендогенних та екзогенних здійснювати коректування напрямів реалізації бюджетної політики на місцевому рівні.

Висновки

Отже, у результаті виконаного дослідження встановлено, що «бюджетна політика» це загальноекономічна категорія, яка виражає суспільно-економічні відносини в процесі створення, розподілу та використання ВВП, що виконує фіскальну, відтворювальну стимулюючу та інші функції. Подальше реформування та здійснення бюджетної політики місцевого рівня неможливе без формування Стратегії соціально-економічного розвитку регіонів на основі бюджетних програм місцевого рівня спрямованих на розв'язання проблем ефективного стимулювання соціально-економічного розвитку регіону.

Список використаних джерел

1. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні: Навч. посібник. – К.: ІПО, 2011. – 160 с.

2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В., Самчинська І., Рудик А. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.

3. Василик О. Державні фінанси України: підруч. / О. Василик та ін. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 608 с

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.slovnyk.net

5. Дем'янишин В. Теоретичні засади бюджетної політики // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 1(10). – С. 19–34.

6. Огонь Ц. Доходи бюджету України: теорія та практика: монографія / Ц. Огонь. – К.: КНТЕУ, 2003. – 580 с.

7. Пасічник Ю. Бюджетна система України: Навч. посіб. / Ю. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2008. – 670 с.

8. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчикін; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

9. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1997. – 549 с.

10. Шихалиев Т. Концептуальные основы формирования и развития государственной региональной политики / Т. Шихалиев // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2013. – №6 (56). – С. 234–239.

УДК 378.14

О.Б. МОРГУЛЕЦЬ,
к.е.н., доцент, директор навчально-методичного центру управління підготовкою фахівців,
Київський національний університет технологій та дизайну

Методика оцінювання рівня автономії ВНЗ

У статті запропоновано авторську методику оцінювання рівня автономії ВНЗ, що заснована на системі індикаторів, визначенні вагомості їхнього впливу на ефективність управління діяльністю ВНЗ, розрахунку інтегрального показника рівня автономії та формалізації якісної характеристики цього значення. Методика дозволяє оцінити чинники ефективності управлінської діяльності ВНЗ, що пов'язані з автономією, визначити можливості та напрями розвитку як конкретного ВНЗ, так і національної системи освіти в цілому. Представлено результати апробації запропонованої методики в порівняльному аналізі автономії ВНЗ України, Білорусії, Польщі, Грузії та Німеччини.

Ключові слова: система освіти, вищий навчальний заклад (ВНЗ), університетська автономія, управління ВНЗ.

О.Б. МОРГУЛЕЦЬ,
к.э.н., доцент, директор учебно-методического центра управления подготовки специалистов,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Методика оценки уровня автономии вузов

В статье предложена авторская методика оценки уровня автономии вузов, основанная на системе индикаторов, определении весомости их влияния на эффективность управления деятельностью вуза, расчете интегрального показателя уровня автономии и формализации качественной характеристики этого значения. Методика позволяет оценить факторы эффективности управленческой деятельности вуза, связанные с автономией, определить возможности и направления развития как конкретного вуза, так и национальной системы образования в целом. Представлены результаты апробации предложенной методики в сравнительном анализе автономии вузов Украины, Белоруссии, Польши, Грузии и Германии.

Ключевые слова: система образования, высшее учебное заведение (вуз), университетская автономия, управление вузов.

O.B. MORGULETS,
Ph.D., associate professor, Director of teaching and methodical center of professionals training
Kyiv National University of Technologies and Design

Methodology of higher education institutions autonomy assessment

The author's methodology of higher education institutions (HEI) autonomy assessment has been presented in the paper. The methodology is based on the system of indicators, on the impact they have on HEIs management effectiveness as well as on calculation of the integral index of the autonomy level and formalization of qualitative characteristics of this value. The methodology makes it possible to estimate the factors of HEI management efficiency in respect of autonomy, identify opportunities and directions of development both the particular HEI and the national education system in general. The author presented the results of methodology testing via comparative analysis of HEIs autonomy in Ukraine, Belarus, Poland, Georgia and Germany.

Keywords: education system, higher education institution (HEI), university autonomy, university management.

Постановка проблеми. Роль вищої освіти у світі постійно еволюціонує. Сьогодні світова спільнота покладає великі надії на університети, вимагаючи від них виконання широкого спектру завдань, що сприяють зростанню економіки і формуванню суспільства знань. Поряд із традиційною освітньою, науково-дослідною та інноваційною діяльністю університети покликані до активної участі у розвитку країни і забезпеченні безперервного зростання її інтелектуального та інноваційного потенціалу.

Вища школа поступово перетворюється на повноправний суб'єкт ринкових відносин, що функціонує на принципах «академічного капіталізму». Це стимулює активну трансформацію її управлінської структури, зміни функцій, пошуку нових джерел фінансування, методів навчання і контролю знань. Діяльність інститутів вищої освіти, а відповідно управління ними все більше набуває корпоративного характеру. Зі зміною ролі ВНЗ у багатьох країнах трансформується і природа їх відносин з центральними органами влади. Державний контроль поступово дерегулюється [1].

Проблеми університетської автономії є надзвичайно актуальними сьогодні й для України в період активного реформування національної системи вищої освіти. Те, чого домагалися вітчизняні університети, шукаючи компромісу з Міністерством освіти і науки України в питаннях університетської автономії, стає сьогодні реально вирішуваним завданням. Прийняття нового Закону України «Про вищу освіту», який розширив права і відповідальність університетів, послабив тиск централізованого управління, спростив процедури ліцензування освітньої діяльності і акредитації освітніх програм, змінило вектор розвитку вітчизняної вищої освіти.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зважаючи на актуальність і важливість проблем автономії та самоуправління ВНЗ, цими питаннями сьогодні переймається кожен університет, проте дослідження цієї проблеми в Україні є не численними. Так, активне обговорення різних напрямів вирішення проблеми можна знайти в працях І.С. Каленюк та співавторів [2], які досліджують моделі фінансової автономії

університетів у різних країнах; Л.О. Чулкової [3], яка вбачає в автономії ВНЗ головні умови формування конкурентоспроможної системи освіти; М.М. Гладченко [4], який розглядає концепцію університету як організаційного суб'єкту, спроможного самостійно визначати власну ідентичність, стратегічні цілі, структуру і моделі ефективності раціональних цілей; І.В. Богачевської [5], яка досліджує автономізацію університетів як складову реформи вищої освіти і Україні, зокрема висвітлює системні проблеми вітчизняної вищої освіти та подає рекомендації щодо формування університетської автономії як засобу вирішення цих проблем; Ю.Л. Юренця [6], який пропонує аналіз принципів академічної свободи та автономії університетів в Рекомендаціях ЮНЕСКО та МОП; М. Карпенко [7], який висвітлює європейський досвід університетської автономії. Актуальність проблеми підтверджує також огляд проектів програми ТЕМПУС з управління вищими навчальними закладами [8].

Метою статті є розробка та апробація методики оцінювання рівня автономії ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція в європейський освітній простір, без якої майбутнє вітчизняної вищої освіти є малоперспективним, неможлива без розширення прав і підвищення відповідальності університетів у вирішенні організаційних, фінансових та академічних питань. Автономія для вітчизняних університетів сьогодні є не лише ціллю, а й необхідним інструментом розвитку.

Безспірним є той факт, що рівень автономії має прямий вплив на ефективність управління ВНЗ. Разом із тим різні аспекти автономії мають різний ступінь впливу. В зв'язку з цим виникла потреба розробки системи індикаторів автономії та визначення вагомості їх впливу на ефективність управління ВНЗ.

Для оцінювання рівня автономії ВНЗ розроблена авторська методика, що базується на системі індикаторів. Ця методика була сформована в результаті вивчення численних досліджень в сфері університетської автономії ініційованих Європейською асоціацією університетів (EUA), Європей-



Алгоритм оцінювання рівня автономії ВНЗ

Розроблено автором.

ською освітньою та інформаційною мережею Eurydice, Світовим банком та іншими.

Система індикаторів являє собою сукупність найважливіших складових університетської автономії (організаційної, кадрової, фінансова, академічної) і дозволяє оцінити вітчизняні ВНЗ з точки зору наявності у них базових принципів автономії.

Індикатори автономії – це чинники (ознаки), за допомогою яких здійснюється моніторинг і визначається рівень досягнутої автономії ВНЗ. Індикатори описують результати в операційно вимірюваних величинах, як-от наявність, кількість, якість, тривалість тощо.

Алгоритм оцінювання рівня автономії ВНЗ складається з шести кроків, завдання і результати кожного з яких відображено на рисунку.

Крок 1–2. Для оцінювання рівня автономії ВНЗ пропонується система індикаторів, згрупованих відповідно до видів університетської автономії (індикатори організаційної, кадрової, фінансової та академічної автономії). Кожна група індикаторів має ряд ознак, які характеризують конкретний вид автономії.

Важливим в оцінюванні є не тільки виділення та групування індикаторів, а й надання їм кількісної характеристики. В запропонованій методиці кожен індикатор має чотири показники, які відображають рівень автономії в межах одного індикатора від максимального до мінімального значення, їм присвоюється оцінка за чотирьохбальною шкалою в межах від 0 до 1:

1 – максимальний рівень автономії;

0,75 – достатній рівень автономії;

0,5 – середній рівень автономії;

0,25 – низький рівень автономії.

Вибір показника формує оцінку індикатора автономії.

Далі наведено індикатори автономії, систематизовані за видами автономії.

1. Індикатори організаційної автономії:

Процедура обрання і звільнення ректора.

Критерії відбору ректора.

Визначення терміну перебування на посаді ректора.

Право вводити до керівних органів зовнішніх представників.

Право самостійно створювати і змінювати академічну структуру.

Право самостійно створювати юридичні особи, в тому числі підприємницькі структури.

2. Індикатори кадрової автономії:

Право самостійно формувати штатний розпис.

Самостійність у прийнятті рішень щодо порядку (процедур) найму, академічного/адміністративного персоналу.

Встановлення заробітної плати академічному/адміністративному персоналу.

Звільнення академічного/адміністративного персоналу.

Процедури службового просування для академічного/адміністративного персоналу.

Самостійність в питаннях мотивування персоналу.

Визначення робочого часу та встановлення норм навантаження науково-педагогічних працівників.

3. Індикатори фінансової автономії:

Строковий період фінансування: коротко-середньо-довгостроковий.

Тип фінансування: блочні субсидії (гранти)/постатейний метод.

Можливість збереження і перерозподілу залишків бюджетних коштів.

Можливість залучення коштів зовнішніх кредиторів – банків, інших фінансових установ, фондів тощо.

Право самостійно купувати, продавати, будувати будівлі, розпоряджатися власною нерухомістю.

Право самостійно встановлювати плату за навчання для вітчизняних студентів.

Право самостійно встановлювати плату за навчання для іноземних студентів.

Право самостійно розпоряджатися власними фінансовими коштами (отриманими не з бюджету, а від контрактних студентів, надання інших освітніх послуг).

4. Індикатори академічної автономії:

План прийому (ліцензійні обмеження).

Умови прийому та встановлення критеріїв відбору студентів.

Відкриття нових освітніх (освітньо-наукових) програм.

Припинення освітніх програм.

Мова навчання в процесі підготовки фахівців.

Вибір механізмів забезпечення якості.

Вибір органів/інспекцій, що перевіряють/підтверджують якість підготовки фахівців в університеті.

Самостійність у визначенні змісту освітніх програм.

Встановлення термінів навчання за освітніми програмами.

Розробка (вибір) процедур контролю якості підготовки фахівців.

Крок 3. Визначення вагомих коефіцієнтів по кожній групі індикаторів пропонується здійснити методом попарних порівнянь. Цей метод базується на матриці парних порівнянь, по рядках і стовпцях якої перелічуються порівнювані індикатори. Експерту необхідно послідовно порівнювати пари альтернативних індикаторів, з яких він має обрати кращий. Якщо експертів відносно якої-небудь пари індикаторів важко зробити вибір, він має право вважати альтернативні варіанти, що порівнюються, рівноцінними або непорівнянними. Після послідовного порівняння експертом усіх пар індикаторів визначається їх порівняльна перевага за опосередкованою сумою оцінок.

Система парних порівнянь може бути представлена у вигляді матриці. Елементом матриці a_{ij} є інтенсивність впливу i -го індикатора автономії на результативність ВНЗ в порівнянні з порівнювальним j -м індикатором. При цьому рекомендується використовувати шкалу інтенсивності:

1 – рівнозначна важливість індикаторів;

2 – індикатор має незначні переваги у впливі на результат над порівнювальним;

3 – індикатор має суттєві переваги над порівнювальним.

Таким чином, при порівнянні одного індикатора i з іншим j отримуємо a_{ij} , що буде дорівнювати 1 або $1/2$, $2/1$, $2/3$, $3/2$, $1/3$, $3/1$. Якщо при порівнянні індикатора i з індикатором j отримано результат $2/3$, то при порівнянні елемента j з елементом i отримуємо результат $3/2$. Результати порівнянь утворюють матрицю, що представлена в табл. 1.

Використання методу попарних порівнянь дає можливість визначити вагомість кожної групи індикаторів не тільки в його значенні для оцінювання рівня університетської автономії, а й для оцінювання його впливу на ефективність управління ВНЗ.

Для забезпечення об'єктивності результатів попарного порівняння до оцінювання в якості експертів було залучено

Таблиця 1. Загальний вигляд матриці попарних порівнянь

	A1	A2	A3	An	Компоненти власного вектору	Вектор пріоритетів
A1	W1/W1	W1/W2	W1/W3	W1/Wn	$\sqrt[n]{\frac{W1W1W1W1}{W1W2W3Wn}} = A$	$\frac{A}{A+B+C+D} = X1$
A2	W2/W1	W2/W2	W2/W3	W2/Wn	$\sqrt[n]{\frac{W2W2W2W2}{W1W2W3Wn}} = B$	$\frac{B}{A+B+C+D} = X2$
A3	W3/W1	W3/W2	W3/W3	W3/Wn	$\sqrt[n]{\frac{W3W3W3W3}{W1W2W3Wn}} = C$	$\frac{C}{A+B+C+D} = X3$
An	Wn/W1	Wn/W2	Wn/W3	Wn/Wn	$\sqrt[n]{\frac{WnWnWnWn}{W1W2W3Wn}} = D$	$\frac{D}{A+B+C+D} = Xn$

членів ректоратів (ректорів, проректорів, керівників структурних підрозділів) декількох університетів. Вагомі коефіцієнти відображають цінність того чи іншого виду автономії для університетів. Так, розрахунки свідчать про те, що найціннішою для ВНЗ є фінансова автономія (вагомий коефіцієнт – 0,339), яка забезпечує можливість розвитку університету як підприємницької організації, дозволяє капіталізувати університетські надбання, головним з яких є знання, і вільно розпоряджатися власними коштами. Майже рівнозначними для університетських інтересів є академічна (0,240) і кадрова автономія (0,238). Ці види автономії є важливими для розвитку індивідуальності (спеціалізації) основного виду діяльності університетів – надання унікальних профільних освітніх і науково-дослідних послуг. Найменшу вагомість має організаційна автономія (0,184), що свідчить або про невеликий вплив рівня організаційної свободи на ефективність діяльності ВНЗ, або відсутність проблем при обмеженні прав університетів у вирішенні організаційних питань.

Крок 4. Для оцінювання системи освіти в контексті університетської автономії застосовано метод експертних оцінок. Сутність методу полягає в раціональній організації проведення експертами аналізу ситуації з кількісною оцінкою суджень та обробкою їх результатів. Узагальнена думка групи експертів приймається як опосередкована оцінка.

Для ефективного отримання та обробки результатів експертної оцінки запропоновано анкету, в якій експерту пропонується відмітити один з показників в розрізі кожного індикатора, який найточніше характеризує права ВНЗ та існуючі обмеження діяльності в сфері вищої освіти. Оброблення результатів анкетування передбачає узагальнення відповідей шляхом виділення тих результатів, які переважають більшістю.

Крок 5. Оскільки кожному показнику індикатора попередньо присвоєна вагома оцінка, наступним кроком є підрахунок суми оцінок кожної групи індикаторів та виведення середньозваженого значення по групі. Для отримання загальної оцінки рівня автономії, яка відобразить об'єктивне судження необхідно врахувати вагомі коефіцієнти кожної групи та знайти суму оцінок чотирьох груп.

Розрахунок інтегрального показника рівня автономії здійснюється за формулою:

$$IA = \sum_{i=1}^4 a_i \cdot k_i;$$

де i – назва групи індикаторів (всього 4 групи);
 a – середньозважена експертна оцінка i -ої групи;

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^n E_j}{n};$$

де E – кількісна експертна оцінка j -ого індикатора рівня автономії

($E = 0,25; 0,5; 0,75; 1$);

j – назва індикатор;

n – кількість індикаторів в групі;

k – вагомий коефіцієнт i -ої групи індикаторів, $0 \leq k \leq 1$.

Крок 6. Для характеристики загальної оцінки рівня автономії ВНЗ запропонована шкала оцінювання від 0 до 1 з розширеною характеристикою діапазону оцінок:

0,76–1 – максимальний рівень автономії, за якого ВНЗ має найвищий рівень свободи в прийнятті управлінських рішень, зокрема у виборі стратегії власного розвитку та методів її реалізації;

0,51–0,75 – достатній рівень автономії, ВНЗ мають достатньо високий рівень свободи, обмежений загальними нормами трудового, господарського та освітнього законодавства;

0,26–0,5 – середній рівень автономії, за якого ВНЗ мають досить обмежений рівень свободи, що гальмує розвиток в деяких напрямках, здебільшого обмежується фінансова свобода університетів;

до 0,25 – низький рівень автономії, ВНЗ майже позбавлені самостійного вибору в прийнятті рішень, переважна більшість яких доводиться вищим авторитарним органом.

З метою апробації методики оцінювання рівня автономії проведено дослідження автономії українських та інших європейських ВНЗ. У межах роботи V Міжнародної науково-практичної конференції «Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України», що була проведена на базі Київського національного університету технологій та дизайну (2 жовтня 2015 року, Київ), гостям конференції, які представляли різні європейські університети, було запропоновано дати відповіді на питання анкети експертного оцінювання автономії ВНЗ. У репрезентативну вибірку увійшли ВНЗ державної форми власності з України, Білорусії, Грузії, Польщі та Німеччини.

Зведені результати оцінювання рівня автономії ВНЗ представлені в табл. 3.

За результатами оцінювання рівня автономії ВНЗ можна зробити висновки, що рівень автономії більшості університетів, що увійшли до репрезентативної вибірки є достатньо

Таблиця 3. Узагальнені оцінки рівня автономії європейських ВНЗ

	Індикатори автономії	Вагомий коефіцієнт (k_i)	Сума опосередкованих експертних оцінок за групами індикаторів (a_i) скорегованих на вагомий коефіцієнти (k_i)				
			Україна	Білорусія	Грузія	Польща	Німеччина
1	Організаційної	0,184	0,077	0,130	0,107	0,153	0,123
2	Кадрової	0,238	0,128	0,196	0,179	0,221	0,204
3	Фінансової	0,339	0,170	0,222	0,201	0,275	0,191
4	Академічної	0,240	0,162	0,138	0,138	0,168	0,222
	Інтегральний показник	1,00	0,536	0,686	0,625	0,818	0,739

високим (в межах від 0,51 до 0,75), однак університетська свобода частково обмежена загальними нормами трудового, господарського та освітнього законодавства. Найкращий серед порівнюваних результат показали вищі Польщі, які загалом мають найвищий рівень автономії – 0,739. Це говорить про те, що польські ВНЗ мають найбільше прав і можуть самостійно приймати стратегічно важливі рішення в управлінні університетом.

Порівнюючи рівень автономії ВНЗ представлених країн, слід відмітити, що серед усіх українські університети мають найнижчий рівень автономії. Разом із тим уже те, що вітчизняні вищі мають рівень автономії вищий середнього, є значним досягненням і наслідком прогресивних реформ останніх років, головним з яких є прийняття нового Закону України «Про вищу освіту».

Якщо порівнювати рівень автономії в розрізі її видів, можна відмітити, що найвищий рівень організаційної автономії має Польща (0,15), відповідний показник в інших країнах дуже наближений до польського. Однак найнижчий рівень організаційної автономії має Україна (0,07), більш як удвічі нижчий за максимальний в представленій виборці.

Найвищий рівень кадрової автономії мають ВНЗ Польщі і Німеччини (0,20–0,22). Розрив між максимальним і мінімальним значення нижчий ніж за організаційної автономії. Однак Україна і в цьому випадку має найнижчий показник (0,12).

Фінансова автономія – це той вид автономії, що має найвищий вагомий коефіцієнт, а отже є найціннішою для університетів. Результати оцінювання показали, що найвищий рівень фінансової автономії мають університети Польщі, Білорусії і Грузії з оцінкою від 0,20 до 0,27; найнижчі у Німеччині та Україні (0,17–0,19).

Що стосується академічної автономії, за яку університети борються з часів своєї появи як суспільних освітніх інститутів, то найвищий рівень здобули ВНЗ Німеччини (0,22). Найнижчі показники академічної автономії мають університети Білорусії та Грузії (0,14). Українські університети здобули академічну свободу практично на рівні з університетами Польщі (0,16). Однак необхідно відмітити можливу похибку в експертній оцінці академічної автономії українських вишів, що пов'язано з тимчасовою відсутністю нових стандартів вищої освіти (діючі стандарти наразі мають рекомендований характер), неврегульованою діяльністю Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, відсутністю нормативних вимог щодо ліцензування спеціальностей та акредитації освітніх програм. Неврегульованість нормативних питань академічного ха-

рактеру тимчасово надає право університетам самостійного прийняття рішень з відповідних питань.

Таким чином, розширення автономії в системі вищої освіти аж ніяк непросте завдання і, як показує досвід зарубіжних країн, процес може займати кілька десятиліть і його результат безпосередньо залежить від розвитку національної системи освіти, готовності держави надати свободу університетам, а ВНЗ прийняти відповідальність за власну діяльність, зокрема за якість підготовки фахівців.

Висновки

Запропонована методика оцінювання рівня автономії ВНЗ заснована на визначенні індикаторів автономії, їх систематизації шляхом групування за основними видами автономії, визначення вагомих коефіцієнтів кожної групи індикаторів, які відображають ступінь впливу на ефективність управління ВНЗ, здійсненні експертного аналізу ситуації в системі освіти щодо університетської автономії, розрахунку інтегрального показника рівня автономії та формалізації якісної характеристики цього значення.

Науковою новизною запропонованої методики є відсутність альтернативних варіантів оцінки рівня автономії. Крім того, методика дозволяє оцінити чинники ефективності управлінської діяльності ВНЗ, що пов'язані з автономією, визначити можливості та напрями розвитку як конкретного ВНЗ, так і національної системи освіти в цілому.

Практична цінність методики полягає у можливості обґрунтування стратегічних альтернатив і визначення найбільш ефективних стратегій розвитку ВНЗ враховуючи реальний рівень автономії та конкретні аспекти, які її обмежують, обмежуючи тим самим стратегічний вибір університету.

У перспективі подальших розвідок розробка матриці стратегічного вибору з урахуванням рівня автономії та фінансових можливостей ВНЗ.

Список використаних джерел

1. Разработка механизмов по повышению конкурентоспособности высшего образования: аналитический обзор / коллективная монография. Министерство науки и образования республики Казахстан. – Астана, 2012. – 308с. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dlib.eastview.com>
2. Каленюк І.С., Гонта О.І., Вербовий М.П., Холякко Н.І. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: монографія / І.С. Каленюк, О.І. Гонта, М.П. Вербовий, Н.І. Холякко; За аг.ред. д.е.н., проф. Каленюк І.С. – Чернівці: РВК «Деснянська правда», 2011. – 165 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. Чулкова Л.О. Автономія університетів як основний принцип і умови підвищення якості професійної підготовки. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpbdpu/Ped/2011_3/Chul.pdf

4. Гладченко М.М. Вищий навчальний заклад як організаційний суб'єкт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://info-library.com/content/2297_Gladchenko_M_M_Vishii_navchalnii_zaklad_yak_organizacii_sybekt.html

5. Богачевська І.В. Автономізація університетів як складова реформа вищої освіти України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/895

6. Юринець Ю.Л. Рекомендації ЮНЕСКО щодо академічних свобод // Часопис адвокатури України. – 2012. – № 11 (2). – С. 1–6. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Chaau/2011-2/11yylsas.pdf>

7. Карпенко М. Проблеми і перспективи автономізації українських ВНЗ в контексті європейського досвіду університетської автономії. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/7.htm

8. Рейли, Дж., Юнгсма, Ард. Обзор проектов программы Tempus по управлению. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://eacea.ec.europa.eu/tempus/tools/documents/tempus_GovStud_ru_1006_web.pdf

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.е.н., Закарпатський інститут МАУП

Основні напрями вдосконалення управління сільськими територіями

У статті розглянуто практичні заходи управління сільськими територіями – певні оптимізаційні умови розвитку села, які складають основні напрями комплексного соціально-економічного розвитку сільських територій, підвищення соціального захисту і життєвого рівня селян.

Ключові слова: управління, сільські території, соціально-економічний розвиток, розвиток сільських територій, адміністративно-територіальна реформа.

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.е.н., Закарпатський інститут МАУП

Основные направления совершенствования управления сельскими территориями

В статье рассмотрены практические мероприятия управления сельскими территориями – определенные оптимизационные условия развития села, которые составляют основные направления комплексного социально-экономического развития сельских территорий, повышения социальной защиты и жизненного уровня крестьян.

Ключевые слова: управление, сельские территории, социально-экономическое развитие, развитие сельских территорий, административно-территориальная реформа.

U. KUBITSKIY,
Ph.D., Transcarpathian Institute MAUP

The main directions of improving the management of rural territories

The practical measures of management rural territories are considered in the article – the optimization terms of development are certain villages, which fold basic directions of complex socio-economic development of rural territories, increase of social defense and standard of life of peasants.

Keywords: management, rural territories, socio-economic development, development of the rural territories, administrative-territorial reform.

Постановка проблеми. Аналіз наукових джерел з проблеми дослідження системи управління соціально-економічним розвитком сільських територій засвідчує, що за умов докорінної зміни діючих механізмів функціонування соціально-економічної сфери сільських територій та розбудови ринкових відносин діюча система управління соціальним розвитком села потребує значних змін, що передбачають формування нової управлінської системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема соціально-економічного розвитку села на рівні розробки теоретичних засад дедалі більше постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників: В.Ф. Беседіна, І.К. Бондар, З.С. Варналія, М.Г. Вергуна, А.С. Гальчинського, С.І. Дорогуцова, П.В.Маслака, А.Ф. Мельник, І.І. Лукінова, В.К. Орлатого, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, А.Г. Савченка, В.К. Терещенка, А.А. Чухна, В.В. Юрчишина та ін. Вони переосмислюють

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

класичні категорії соціально–економічного розвитку українського села та вводять в науковий обіг ряд новацій, зміст і особливості яких стали предметом аналізу в їхніх працях.

Різним практичним проблемам соціально–економічного розвитку села та сільських територій присвячені праці В.Г. Андричука, О.А. Бугуцького, О.Г. Булавки, М.Х. Вдовиченка, І.Ф. Гнибіденка, С.О. Гудзинського, В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, М.В. Зубця, Г.І. Купалової, П.А. Лайка, Е.М. Лібанової, М.Й. Маліка, А.С. Малиновського, О.І. Павлова, Д.В. Полозенка, В.П. Рябоконея, В.К. Савчука, М.П. Сахацького, В.М. Трегобчука, В.К. Терещенка, Л.О. Шепотько, К.І. Якуби та ін.

Соціально–економічні проблеми регіонального розвитку висвітлено в дослідженнях П.П. Борщевського, З.С. Варналія, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, О.В. Заставецької, І.Т. Зварич, В.С. Коломийчук, О.П. Крайник, Л.Ц. Масловської, Г.В. Осовської, В.П. Прадуна, Л.Г. Чернюка, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін.

Метою статті є висвітлення практичних заходів щодо управління сільськими територіями у контексті оптимізації їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової літератури [2; 5–8] дозволяє окреслити напрями вдосконалення системи адміністративно–територіального устрою та реформування системи місцевого самоврядування, які мають на меті: законодавче визначення поняття і засад адміністративно–територіального устрою України, порядку вирішення державною владою та місцевим самоврядуванням питань територіального устрою; встановлення критеріїв утворення адміністративно–територіальних одиниць та оптимізацію їх класифікації; децентралізацію владних повноважень; вдосконалення бюджетних відносин і податкової системи.

Важливе значення має підтримка депресивних територій, формування організаційно–, фінансово– та матеріально спроможної виконувати як власні, так і делеговані державою функції територіальної громади; створення умов для поліпшення життя населення; забезпечення просторово–часової рівності всіх громадян до ресурсів розвитку людського потенціалу; додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання; ефективне використання природного, економічного, трудового, наукового та іншого потенціалу територій; зміна взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами.

Комплексного характеру має набувати адміністративно–територіальна реформа. Розподіл повноважень між рівнями місцевого самоврядування є одним із найважливіших моментів при проведенні адміністративно–територіальної реформи. Це означає, що за кожним рівнем місцевого самоврядування буде закріплено відповідний перелік послуг, за надання яких відповідатимуть органи саме цього рівня. Відтак на рівні громади передбачається закріпити: дитяче дошкільне виховання; початкову та загальну освіту; першу медичну допомогу та стаціонарне лікування; транспортне забезпечення; будівництво житла; побутове забезпечення (водогони, каналізація, теплозабезпечення, енергозабезпечення); благоустрій території, утримання місцевих доріг, вулиць, парків тощо; організацію торгівлі; планування використання землі та охорони довкілля; дозвілля та культуру; санітарний та ветеринарний контроль; догляд за особами похилого віку й інвалідами [5].

Адміністративно–територіальна реформа передбачає забезпечення процесу надання органам місцевого самоврядування базового рівня державних та громадських послуг населенню відповідно до гарантованих соціальних стандартів, що, у свою чергу, передбачає формування таких територіальних громад, які були б спроможними у повному обсязі виконувати функції та завдання місцевого розвитку через: чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади та місцевим самоврядуванням і делегування повноважень держави органам місцевого самоврядування; розробку та застосування порядку визначення нормативів необхідного фінансового забезпечення завдань місцевого значення; зміцнення матеріально–фінансової бази місцевого самоврядування.

Держава на законодавчому рівні має реалізувати процес реформування територіальної організації влади в Україні, що передбачає формування необхідної ресурсної бази місцевого розвитку: наповнення місцевих бюджетів (через реформування бюджетно–податкового законодавства); реалізацію спільних інвестиційних програм за участю органів самоврядування та місцевих підприємців; розширення доступу органів місцевого самоврядування на ринок внутрішніх і зовнішніх запозичень; створення сприятливих умов для розвитку іпотечного кредитування.

Загалом це призведе до децентралізації у здійсненні місцевого самоврядування та виконавчої влади. Проте реально місцева влада стане менш доступною для членів громади, бо вирішення будь–якого побутового питання вимагатиме поїздки до центру громади. Жителі більшості сіл позбавляться права на створення власної системи місцевого самоврядування. Мешканці різних сіл змушені будуть постійно узгоджувати свої інтереси, що може перетворитися на джерело постійної напруги. Управління такою громадою стане менш оперативним і більш затратним.

Особливо важливим у вдосконаленні управління є реалізація принципів сталого розвитку сільських територій, які ґрунтуються на рекомендаціях ЄС щодо сільського розвитку. Важливим аспектом політики стійкого розвитку є демографічна політика і створення умов для переселення в сільську місцевість.

Негативні демографічні тенденції на сільських територіях можуть істотно змінитися на краще в результаті активної демографічної політики, що враховує особливості розвитку сільського соціуму. Така політика має бути спрямована на поступове скорочення кількості депопуляційних сільських регіонів, зміну образу життя сільського населення, проведення цілеспрямованої системної державної сімейної політики, орієнтованої на зміцнення сільської сім'ї, підвищення цінності народження і виховання дітей у міру зростання рівня життя і доходу сільського населення.

Основними завданнями такої політики є: підвищення ефективності управління міграційними процесами, нормативно–правове регулювання рівномірного розподілу міграційних потоків по сільських територіях, створення правових умов для залучення висококваліфікованих фахівців і робочих кадрів в АПК, припинення незаконної імміграції.

У цьому контексті важливим також є вирішення проблеми диверсифікації сільської економіки і технологічне оновлення її галузей. У перспективному періоді має бути здійснений поетапний перехід від переважно монофункціональної моделі

розвитку економіки сільських територій до поліфункціональної, заснованої на соціумному підході. Його суть полягає у створенні в сільських районах максимально повного набору різноманітних господарських форм і видів діяльності по всіх базових складових сільського соціуму.

Пріоритетними завданнями державної політики регулювання зайнятості та ринку праці на селі є: відновлення і створення нових робочих місць, підтримка зайнятості у малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємствах, що забезпечують перехід агропромислового виробництва на модернізовані трудоощадні інноваційні технології й індустріальні форми господарювання; підтримка ефективної зайнятості у сфері малого і середнього сільськогосподарського підприємництва, включаючи селянські та фермерські господарства, товарні господарства сільського населення; нарощування і модернізація робочих місць у соціальній сфері села і об'єктах інфраструктури агропродовольчого ринку (зберігання, транспортування, збут) [4].

Важливе значення матиме стимулювання збільшення робочих місць і створення пільгових умов для їх розвитку в не-сільськогосподарських сферах діяльності у всіх можливих її організаційних формах, особливо в рекреаційній і природоохоронній діяльності, агротуризмі, підсобних промислових підприємствах і промислах; підвищення ефективності самозайнятості та використання ресурсів праці в особистих господарствах населення споживчого типу, особливо в районах з деградованим колективним виробництвом, шляхом їх кооперації між собою, з великими і середніми сільськогосподарськими підприємствами, селянськими і фермерськими господарствами, переробними й обслуговуючими виробництвами; активізація процесу створення робочих місць, зокрема на основі держзамовлення, в депресивних сільських районах із високим рівнем безробіття.

Зазначене вище потребує розвитку відповідної соціальної інфраструктури. Державна політика у галузі розвитку соціальної та інженерної інфраструктури сільських територій орієнтується на кардинальне поліпшення життя людей в сільській місцевості, доступу до соціально-культурних і торговельно-побутових послуг на основі розвитку стаціонарних, мобільних і дистанційних форм обслуговування, забезпечення гарантій суспільного обслуговування за державними соціальними стандартами. Важливою умовою поліпшення місця існування сільського населення є розвиток дорожньо-транспортних комунікацій.

Стратегічним напрямом раціоналізації сільського розселення та управління ним є курс на максимальне збереження і розширення функцій існуючої поселенської мережі та форм розселення від найдрібніших і дрібних до середніх і великих, перехід від переважного розвитку щодо автономних типів розселення до організації взаємозв'язаних його форм на базі інтеграції міських і сільських поселень.

При цьому особливе значення має екологізація сільського господарства, де останніми роками у зв'язку із зростанням її інтенсифікації підвищилася загроза екологічного забруднення. У середньостроковій перспективі необхідно передбачити спеціальні кредити і субсидії для стимулювання розвитку виробництва екологічно чистої продукції.

Важливим напрямом екологізації політики стійкого розвитку сільських територій є розвиток безвідходних технологій.

Основне завдання полягає у створенні, з одного боку, принципово нових процесів, що забезпечують мінімізацію утворення відходів в процесі виробництва, з іншого – максимальну їх утилізацію.

Особливо значимим у цьому контексті є полегшення впровадження інновацій і можливостей доступу до досліджень і розробок, стимулювання впровадження і широкого розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій; розвиток мережі нових ринків збуту для продукції сільського господарства. Розвиток мікробізнесу і ремесел може базуватися на використанні традиційних навичок або залученні нових знань, особливо у поєднанні з придбанням устаткування, навчанням і наставництвом, сприяючи розвитку підприємництва й ринкової інфраструктури.

Відтак, управління сільськими територіями розглядається як соціально-державний процес, який передбачає планування, що є передумовою, вихідним елементом його подальшого регулювання. Воно дає можливість суб'єктам регулювання визначити оптимальний варіант розвитку регульованих ними об'єктів, знайти необхідні ресурси для досягнення поставленої мети. Отже, регулювання, управління та планування є взаємодоповнюючими елементами управління соціально-економічними процесами. Регулювання є комплексною функцією управління, тому що для здійснення процесу регулювання необхідно використання фактично всіх функціональних важелів управління: аналізу, координації, мотивації, контролю [5].

Якщо йдеться про управління певною галуззю, яка не є власністю держави, то деякі дослідники застосовують категорію «державне регулювання», що на відміну від «державного управління» не включає функцію планування. Тому державне управління суб'єктами господарювання не повинно поширюватися за межі державної власності. Також вони стверджують, що різниця між цими поняттями може нівелюватися, якщо державне управління буде здійснюватися переважно економічними методами.

Проведений нами аналіз сучасних тенденцій розвитку сільських територій України дає підстави для висновку про те, що удосконалення економічного механізму управління розвитком села потребує створення (відновлення) міжгалузевого органу управління (комісії) по координації всіх підприємств, організацій та установ, незалежно від їх відомчої підпорядкованості на регіональному рівні в питаннях прискореного розвитку й ефективного використання соціальної та виробничої інфраструктури в сільській місцевості, постійного поліпшення умов життя селян.

Головними функціями цього органу є здійснення розробки та контролю виконання національних і регіональних програм комплексного соціально-економічного розвитку сільських територій. Про це свідчить те, що нині при Верховній Раді України створена Асоціація сільських, селищних і міських рад України, яка займається законодавчою роботою.

Зазначене вище засвідчує про важливу тенденцію щодо вдосконалення механізмів управління сільськими територіями, серед яких особливої значущості набувають новітні форми економічного співробітництва у рамках оптимізації розвитку сільських територій. Так, аналіз структури управління регіональним розвитком європейських країн показує, що партнерська взаємодія владного, бізнесового й громад-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ського секторів сприяє успішному економічному розвитку. На думку Т.А. Берегоя, досягти цього можна створенням незалежного агентства регіонального розвитку, поєднуючи цілі й інтереси всіх зацікавлених сторін [1].

Суттєво, що сільські території виступають, з одного боку, об'єктом адміністративної реформи, з іншого – впливають на зміст останньої, оскільки її сутність, згідно з Концепцією адміністративної реформи в Україні, полягає у формуванні системи державного управління, яка наблизиться до потреб і запитів людей. Тому головним завданням реформи є формування ефективної організації виконавчої влади як на центральному, так і на місцевому рівнях управління, створення сучасної системи місцевого самоврядування, запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг [3, с. 7; 6, с. 88–90].

Однак двадцятилітній досвід реформування свідчить про зворотне, тому в основу методології сільського реформування, як вважають, слід покласти інституціональний підхід [5], що включає систему принципів перетворення села, спрямованих на зміну базисних складових існуючого сільського устрою (форм власності та господарювання, які визначають конкретні соціально-економічні умови розвитку сільської території) з урахуванням специфіки українських інституціональних аспектів та механізмів.

Аналіз наукових джерел дозволяє дійти висновку про головні методичні підходи державного управління та регулювання економік [4]:

- методи нормативно-правового регулювання (вирішення сільськими радами та їх виконавчими комітетами проблем соціального та економічного розвитку села, відповідно до Конституції, законів та інших нормативно-правових актів України);

- методи адміністративного регулювання (погодження питань про надання дозволів на спеціальне використання природних ресурсів; розгляд справ про адміністративні правопорушення, накладення санкцій за їх вчинення; використання системи місцевих замовлень і контрактів на виконання завдань, передбачених програмою соціально-економічного й культурного розвитку села, щодо підприємств, які знаходяться в комунальній власності; надання дозволів на розміщення реклами);

- методи економічного регулювання, які на рівні сільських поселень реалізуються через встановлення переліку та ставок місцевих податків і зборів; надання податкових пільг; залучення та надання кредитів; заставу комунального майна для гарантування повернення позик, отриманих суб'єктами підприємництва, розміщеними на території села; залучення державних дотацій, субсидій та субвенцій; створення комунальних підприємств тощо.

Зазначене вище потребує реалізації відповідних заходів щодо управління та регулювання соціально-економічним розвитком сільськими територіями [4].

1. Заходи, спрямовані на підвищення надходжень від реалізації аграрної продукції. Це цінове регулювання, яке включає заходи уряду, які впливають на рівень сільськогосподарських цін. Регулювання обсягів пропозиції безпосередньо впливає із певних зобов'язань уряду щодо підтримки цін. Державні закупівлі безпосередньо пов'язані з підтримкою рівня ринкових

цін, коли урядові закупівлі й обмеження виробництва спрямовуються на зниження ринкової пропозиції сільгосппродукції і, таким чином, сприяють підтримці рівня ринкових цін. Регулювання зовнішньої торгівлі у сфері аграрних ринків має яскраво виражений протекціоністський характер.

2. Прямі бюджетні виплати. Знаходять відображення в бюджетному фінансуванні – надання грошових коштів з державного (або іншого) бюджету на здійснення державних замовлень або виконання державних програм у вигляді дотацій і платежів: дотація на одиницю продукції; дотація на гектар або на голову худоби; дотації на основі історичних рівнів (виробництва, поголів'я чи посівів); прямі платежі в дохід фермерам (передбачає прямі виплати тим фермерам, чий річний дохід не перевищує певної встановленої межі); екологічні платежі (набули поширення останніми роками у зв'язку із значним посиленням уваги до впливу сільського господарства на навколишнє природне середовище).

3. Заходи, спрямовані на зниження витрат виробництва. Субсидування ресурсів (компенсація виробничих витрат) передбачає часткову компенсацію різних видів виробничих витрат (насіння, добрив, племінних тварин, відсотка по кредиту та інших). Кредитування реалізується через відповідну кредитну політику (пільгове кредитування на засоби виробництва (основні та оборотні), коротко- і довгострокове кредитування підприємств соціальної інфраструктури села, створення спеціальних банківських установ, заохочення кредитування аграрної сфери комерційними банками (державні гарантії, пільги), розвиток товарного кредитування і лізингу).

4. Заходи структурного регулювання виходять із завдання скоротити число осіб, що живуть за рахунок сільськогосподарського доходу, тоді прибутковість буде підвищена (програми раннього виходу на пенсію сільськогосподарських працівників, розвитку альтернативної зайнятості в сільській місцевості, перепідготовки і міграційні програми).

5. Податкове регулювання – це система оподаткування суб'єктів підприємництва в сільській місцевості, яка має бути відрегульована таким чином, що податковий тягар для них був би мінімальним.

6. Заходи з розвитку соціальної інфраструктури села, які включають безліч різноманітних програм з розвитку сільської соціальної інфраструктури: дорожнє будівництво, водо-, газо- і енергопостачання (особливо це актуально для депресивних районів), житлово-комунальне господарство, освітні та дитячі дошкільні заклади, розвиток мережі установ охорони здоров'я тощо.

Висновки

Отже, аналіз сучасної соціально-економічної ситуації в Україні дозволяє дійти висновку, що в основу методології реформування управління розвитком сільських територій слід покласти інституціональний підхід. Він має включати систему принципів перетворення села, спрямованих на вдосконалення базисних складових існуючого сільського устрою (форм власності та господарювання, які визначають конкретні соціально-економічні умови розвитку сільської території) з урахуванням специфіки вітчизняних інституційних аспектів та механізмів.

Список використаних джерел

1. Берегой Т. Агентство регіонального розвитку в Одеській області: організаційна структура / Т. Берегой // П'яті осінні юридичні читання: міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених, 27–28 жовт. 2006 р.: тези доп. – Хмельницький, 2006. – Ч. 2. – С. 123–126.
2. Буряченко А.Є. Місцеві фінанси / А.Є. Буряченко, М.А. Галонюк. – К.: КНЕУ. – 2002. – 15 с.
3. Концепція адміністративної реформи в Україні: Затв. Указом Президента України від 22.07.1998. – К., 1998. – 61 с.
4. Кубіцький Ю.С. Управління соціально-економічним розвитком сільських територій: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Кубіцький Ю.С. – К., 2012. – 220 с.
5. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.03 / Лісовий А.В. – К., 2008. – 514 с.
6. Павлов О.І. Сільський розвиток в Україні: теорія, практика, політика, управління: монографія / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2008. – 208 с.
7. Пухтинський М. Місцеве самоврядування: сучасні проблеми та перспективи [Електрон. ресурс] / М. Пухтинський, О. Власенко // Аспекти самоврядування. – 2005. – №6. – Режим доступу: <http://www.cpp.org.ua/aspekts>.
8. Романюк С. Прогноз соціально-економічних наслідків проведення реформи адміністративно-територіального устрою [Електрон. ресурс] / С. Романюк. – Режим доступу: www.kyiv-obl.gov.ua/Docs/AR-4.doc.

УДК 336.71

О.М. СУКАЧ,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

Міжбюджетні відносини в Україні: проблеми та напрями вдосконалення

У статті досліджено механізм державного впливу на фінансову систему регіону – міжбюджетні відносини. Актуальність дослідження полягає у забезпеченні стабільного функціонування фінансової системи саме за допомогою міжбюджетних відносин.

Ключові слова: бюджет, регіон, місцеві органи влади, доходи, видатки, трансферти.

Е.Н. СУКАЧ,

к.э.н., доцент кафедры финансов, Восточноевропейский университет экономики и менеджмента

Межбюджетные отношения в Украине: проблемы и пути совершенствования

В статье исследован механизм влияния государства на финансовую систему региона – межбюджетные отношения. Актуальность данной статьи заключается в том, что в настоящее время стабильность функционирования финансовой системы зависит именно от решения вопроса межбюджетных отношений.

Ключевые слова: бюджет, регион, местные органы власти, доходы, расходы, трансферты.

E. SUKACH,

Ph.D in Economics, Assistant Professor Department of Finance Eastern University of Economics and Management

The interbudgetary relations in Ukraine: problems and ways of improvement

This article discusses the mechanism of state influence on the financial system, as intergovernmental relations. The relevance of this article is that now the stability of the huge state system directly depends on this decision the question of intergovernmental relations.

Keywords: budget, region, local authorities, revenues, expenses, transfers.

Постановка проблеми. В умовах економічних перетворень, що поглиблюються внаслідок світової фінансової кризи, важливим елементом фінансової системи держави залишається побудова оптимальної моделі відносин між рівнями бюджетної системи України. Перманентне збільшення видатків на соціальний захист населення вимагає від уряду впровадження ефективної політики щодо збалансування бюджетів місцевого рівня за рахунок бюджетних ресурсів та запозичених коштів.

Сучасна практика наповнення бюджетів місцевого рівня є недостатньо ефективною, розподіл ресурсів здійснюється між рівнями бюджетної системи центральним урядом без урахування економічних критеріїв. Зазначений розподіл фінансових ресурсів не стимулює місцеві органи влади до залучення додаткових джерел доходів.

Система міжбюджетних відносин, що функціонувала в Україні на початку XXI століття, спонукала місцеві органи

влади витратити максимальну кількість бюджетних ресурсів, оскільки саме в такий спосіб можна було обґрунтувати необхідність збільшення видатків у наступному періоді.

В умовах сьогодення для українського уряду залишається нагальною проблема збалансування бюджетів, що досягається за допомогою реалізації відповідних механізмів міжбюджетних відносин. Але, незважаючи на значні напруження на правовому та управлінському рівнях, діючий механізм міжбюджетних відносин в Україні залишається неефективним, відповідно існує необхідність подальшого реформування міжбюджетних взаємовідносин, основною метою якої є забезпечення ефективного перерозподілу бюджетних коштів між регіонами.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. Питанням дослідження міжбюджетних відносин присвячено праці вітчизняних учених-економістів: В. Базилевича, С. Буковин-

ського, О. Василика, Ю. Глущенко, О. Кириленко, В. Кравченка, К. Лайкама, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, С. Слухая, І. Чугунова та інших. Основою праць зазначених учених є узагальнення основ відносин між державним та місцевими бюджетами та обґрунтування необхідності існування інституту місцевого самоврядування з власною фінансовою базою.

Концептуальний підхід до розв'язання проблем у сфері міжбюджетних відносин у довгостроковій перспективі полягає в тому, що система фінансового забезпечення регіонального розвитку має ґрунтуватися на принципах теорії публічних фінансів. Ці проблеми розглядалися в контексті теорії суспільного вибору – Дж. Б'юкененом; теорії публічних фінансів та місцевих фінансів – П. Масгрейвами, Ш. Бланкартом, Ю. Немецом, Д. Друмергофом, Дж. Оунсом, К. Дейві, Г. Петері, Т. Хорватом, Д. Ноуленом; теорії фіскального федералізму та фіскальної децентралізації – У. Оутсом, Т. Термінасян, А. Шахом, Дж. Мейнором, П. Гросманом, Р. Белом, У. Тіссеном; теорії місцевих суспільних благ та теорії клубів – К. Хоксбі, К. Шульцом, Т. Состремом, Е. Йохансоном, Т. Сендлером, Дж. Шихартом, Ч. Тьбу; з точки зору економіки міст, громад, регіонів – С. Бейлі, К. Фостером, Д. Кінгом, О. Селігменом.

Але, незважаючи на значні здобутки вчених, дискусійними залишаються питання механізмів надання міжбюджетних трансфертів та врахування можливих змін в необхідних коштах.

Метою статті є визначення напрямів проведення реформи міжбюджетних відносин та розподілу повноважень між рівнями бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу. Система місцевих бюджетів являють собою частину Зведеного бюджету України. На рівні місцевих бюджетів акумулюється значна частина фінансових ресурсів, що формуються на території певного регіону та спрямовуються на виконання місцевими органами влади власних та делегованих бюджетних повноважень.

В умовах поглиблення економічної кризи, що охопила Україну, 99,4% місцевих бюджетів є дефіцитними, саме проблема дефіцитності місцевих бюджетів стала об'єктивною причиною зародження інституту міжбюджетних відносин.

У світовій практиці форми міжбюджетних відносин представлені централізованою та децентралізованою моделями, які визначаються устроєм певної країни. Так, для унітарних країн властива висока централізація бюджетних прав і ресурсів на рівні керівництва держави, у федеративних країнах перевага надається самостійності бюджетів різних рівнів при дотриманні балансу інтересів органів влади всіх рівнів і населення [3].

Метою реалізації міжбюджетних відносин, як правило, є збалансування бюджетів на всіх рівнях бюджетної системи при дотриманні мінімальних державних соціальних стандартів. Здійснення міжбюджетних відносин регулюється певними нормами законодавства, що дозволяє уникнути нецільового використання обмежених бюджетних ресурсів. Так, постановою Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 №123 [6] внесено зміни до Порядку покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, зокрема, внесені зміни до формули, за якою розраховується обсяг тимчасового касового розриву місцевого бюджету: при обчисленні обов'язково враховується обсяг реверсної дотації, перерахування якої припадає на період з дати подання заяви до дати отримання позики.

Серед основних принципів побудови міжбюджетних відносин варто визначити їх прозорість та відповідальність усіх учасників бюджетного процесу, зокрема постановою Кабінету Міністрів України від 22.04.2015 №227 «Про внесення змін до Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів» [5] регламентовано, що казначейство перераховує обласним, міським, районним бюджетам та іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті передбачені міжбюджетні трансферти, відповідно до розпису державного бюджету в рівних частинах.

Ефективність надання трансфертів як основного інструмента міжбюджетних відносин полягає у досягненні соціальної та економічної ефективності, які визначають отримання кінцевої мети використання коштів, можливість економії бюджетних ресурсів та максимальне співвідношення між наданими ресурсам та отриманим результатом. Ефективність може бути визначена за допомогою рівня збалансування місцевих бюджетів.

Так, за даними Державного казначейства, видатки місцевих бюджетів за перший квартал 2015 року зросли на 4,2% проти 2014 року та становили 53,3 млрд. грн. Традиційно більшість видатків місцевих бюджетів була спрямована у соціальну сферу. Водночас у першому кварталі 2015 року мало місце зростання видатків на економічну діяльність (+104,2%). Частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила 41,7%, що на 3,6% менше, ніж аналогічний показник 2014 року. При цьому частка видатків загального фонду порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилася на 6,6%, частка видатків спеціального фонду зросла до 61,5% [32].

За даними Державного казначейства України за перший квартал 2015 року, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) надійшло 63,1 млрд. грн., що на 14,0% більше за відповідний показник 2014 року. Структура доходів місцевих бюджетів зазнала суттєвих змін, насамперед через часткове зарахування надходжень податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету (у розмірі 25% податку на відповідній території України та у розмірі 60% – на території міста Києва), що призвело також і до скорочення частки власне податкових надходжень до 74,2% [9].

За даними Державного казначейства України (див. табл.), у першому кварталі 2015 року було перераховано 35,3 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів із державного бюджету до місцевих бюджетів. Весь зазначений обсяг коштів надійшов до загального фонду місцевих бюджетів, що становило 20,1% річного плану. З початку року фінансування міжбюджетних трансфертів по спеціальному фонду не здійснювалось.

Особливістю міжбюджетних відносин 2015 року є впровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, запроваджені змінами до Бюджетного кодексу України від 28.12.2014 №79–VIII [1]. Головною відмінністю нової системи вирівнювання є скасування дотації вирівнювання і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

Динаміка та структура міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів за січень–березень 2013–2015 років [2]

	2013		2014		2015 (план)	2015 (факт)		Відхилення 2015 факт від план
	сума	%	сума	%		сума	%	
Усього, млрд. грн. у т.ч.	26264,7	100,0	31713,8	100,0	178879	35274,1	100,0	19,7
– загальний фонд	25735,5	98,0	28616,6	90,2	175178	35274,1	100,0	20,1
– спеціальний фонд	529,2	2,0	3097	9,8	3701,7	0	0,0	0

Цими змінами впроваджується механізм, за якого держава шляхом передачі спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках. З урахуванням зазначених змін частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів становила 55,9% (рис. 1). При цьому практично усі трансферти, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на соціально-культурну сферу.

Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів порівняно з першим кварталом 2015 року становив 11,2%. Зауважимо, що на відміну від попередніх років їхнє зростання відбувалося нижчими темпами, ніж доходів місцевих бюджетів.

Нова система вирівнювання залежить від індексу податкоспроможності відповідного бюджету, що обчислюється у розрахунку на одного жителя ($\pm 10\%$ на одного жителя). Якщо такий рівень буде перевищено на 10%, то 50% надлишкових надходжень буде вилучатися до державного бюджету (реверсна дотація) [8]. Якщо ж виникне зворотна ситуація і надходження будуть на 10% менші за середній рівень, з державного бюджету буде компенсовано лише 80% суми, необхідної для досягнення цього рівня. Горизонтальне вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів здійснюється окремо за податком на доходи фізичних осіб та податком на прибуток. Решта доходів місцевих бюджетів ви-

рівнюванню не підлягатимуть і залишаться у повному розпорядженні органів місцевої влади.

Впровадження інновацій у міжбюджетних відносинах сприяло збільшенню 55,8% обсягів дотації вирівнювання. Традиційно у структурі трансфертів значну частку займають субвенції з соціального захисту населення – 35,7% від усіх міжбюджетних трансфертів.

Отже, як економічна категорія міжбюджетні відносини виконують певні функції. До основних функцій доцільно віднести такі:

- регулююча функція – забезпечує реалізацію місцевими органами влади власних та делегованих повноважень;
- вирівнююча функція – характеризується жорсткими бюджетними обмеженнями, та можливість місцевих органів влади наповнювати бюджет;
- стимулююча функція базується на використанні кількісних та якісних показників забезпеченості місцевих бюджетів та доцільності виділення трансфертів із бюджетів інших рівнів;
- забезпечувальна функція сприяє збалансуванню місцевого бюджету за рахунок інструментів міжбюджетних відносин.

Отже, незважаючи на значні здобутки у напрямі реформування міжбюджетних відносин, в Україні залишається значна залежність місцевих бюджетів від коштів державного бюджету. У подальшому реформуванні міжбюджетних відносин та збалансуванні місцевих бюджетів доцільно дотримуватись принципу стимулювання місцевих органів влади до

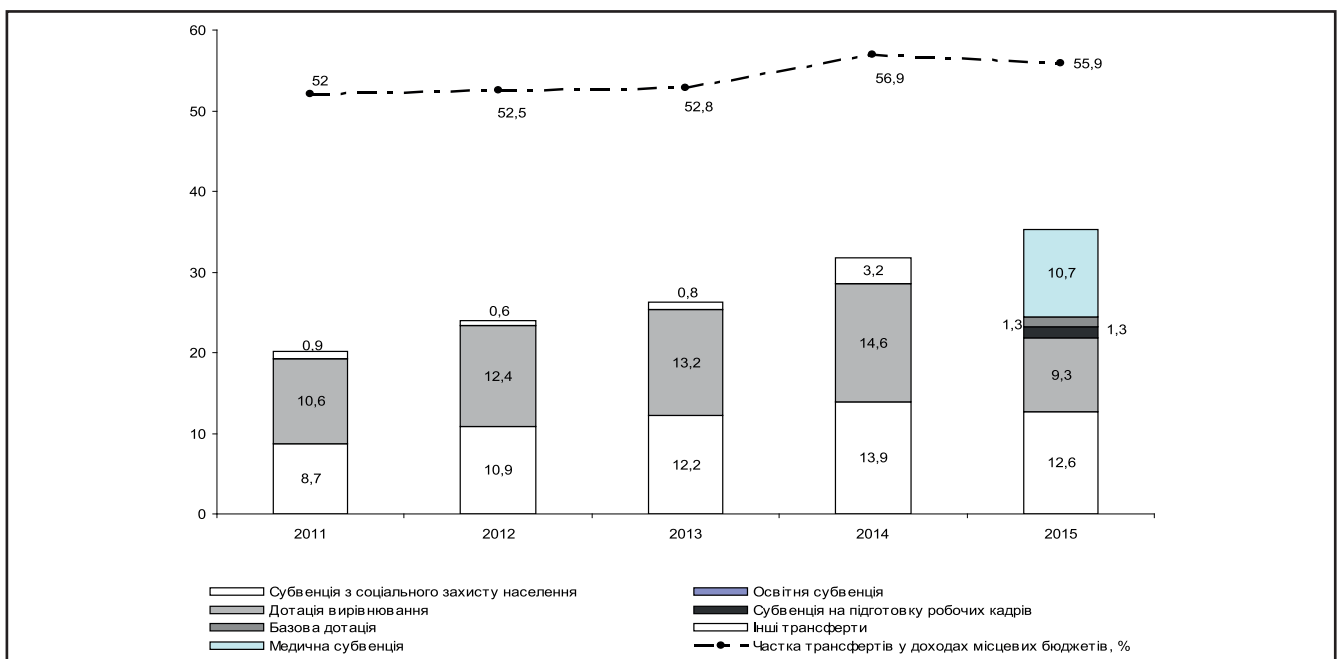


Рисунок 1. Динаміка перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за січень–березень 2011–2015 років, млрд. грн. [9]



Рисунок 2. Система міжбюджетних відносин

додаткового залучення фінансових ресурсів та використання прихованих резервів на місцях.

Узгодження міжбюджетних відносин на місцевому рівні має відбуватися із дотриманням таких принципів:

- удосконалення механізму формування та виконання місцевих бюджетів та бюджету й бюджетного процесу;
- розширення податкової та дохідної бази місцевих бюджетів;
- розробка дієвого механізму щодо управління бюджетних боргом місцевих органів влади;
- подальше впровадження та удосконалення програмно-цільового планування бюджетів на місцевому рівні;
- реформування у житлово-комунальній сфері та забезпечення соціальних гарантій населенню;
- підвищення якості керування комунальною власністю та ін.;
- залучення малого та середнього бізнесу до вирішення проблем місцевого розвитку тощо.

Результати виконаного дослідження, довели доцільність подальшого реформування міжбюджетних відносин та дозволили узагальнити напрями реалізації системи міжбюджетних відносин (рис. 2).

Отже, подальше реформування міжбюджетних взаємовідносин в Україні може мати позитивні результати, коли метою їх проведення буде вирішення основних засад реформи бюджетної системи, таких як:

- чітке розмежування повноважень, державними та місцевими органами влади;
- заохочення місцевих органів влади до розвитку своїх економічних можливостей щодо залучення додаткових джерел наповнення бюджетів;
- підвищення стабільності та передбачуваності потоку доходів місцевих бюджетів з метою поліпшення бюджетного планування та уникнення бюджетної заборгованості;
- місцеві органи влади всіх рівнів повинні мати орієнтовно однаковий рівень доходів для надання соціальних послуг, які на них покладено;
- оптимальний розподіл соціальних послуг у різних регіонах країни.

Висновки

Отже, сучасна модель міжбюджетних відносин має спрямовуватися на забезпечення потреб місцевих органів влади та територіальної громади, максимально враховуватися весь комплекс соціально-економічних факторів розвитку регіону. За допомогою сучасної моделі міжбюджетних відносин необхідно вирішувати проблеми економічних і соціальних розвитку регіону, що стоять перед органами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 №2456-VI / Верховна Рада України. Офіц. вид. // Голос України. – 2010. – 4 серп. (№ 143).
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень–березень 2015 року / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 72 с.
3. Миргородська, Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навч. посібник] / Л.О. Миргородська. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
4. Парижак Н. Міжбюджетні відносини в Україні оцінка та напрями реформування / Н. Парижак // Світ фінансів. – 2009. – №4. – С. 60–68.
5. Про внесення змін до Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів: Постановою Кабінету Міністрів України від 22.04.2015 №227. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/227-2015-%D0%BF>.
6. Про внесення змін до Порядку покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: постановою Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 №123. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/123-2015-%D0%BF>.
7. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: наук. монографія / за ред. В.Г. Бодрова; кол. авт.: В.Г. Бодров, О.П. Кириленко, Н.І. Балдич та ін. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 296 с.
8. Розділ «Реформа міжбюджетних відносин» [Електрон. ресурс] // Офіц. сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=294316.
9. <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813> – Офіційний сайт Державної казначейської служби України.

Зменшення безробіття населення – важливе завдання соціальної політики України

У статті досліджуються соціальні процеси, які відбуваються на ринку праці України, в тому числі проблеми зайнятості, безробіття та причини, які вплинули на виникнення певних негативних тенденцій.

Запропоновано основні напрями вирішення проблем зниження безробіття як складової механізму регулювання незайнятості населення.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість, працевлаштування, працездатне населення, робоча сила, міграційні процеси.

О.О. ДОБРЕНКО,

к.е.н., Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Снижение безработицы населения – важная задача социальной политики Украины

В статье исследуются социальные процессы, присущие рынку труда Украины, в том числе проблемы занятости, безработицы и причины, повлиявшие на возникновение определенных тенденций.

Предложены основные направления решения проблем снижения безработицы как составляющие механизма регулирования незанятости населения.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, трудоустройство, трудоспособное население, рабочая сила, миграционные процессы.

О. DOBRENKO,

k.e.n., Berdyansk university management and business

The decline in unemployment of the population – the important tasks of social policy of Ukraine

The article examines the social processes that are inherent in the labor market of Ukraine, including the problem of employment, unemployment and the reasons that have influenced the emergence of certain trends.

The basic directions of solutions to reduce unemployment, as a component of the mechanism of regulation of the unemployed population.

Keywords: labor market, unemployment, employment, working-age population, labor force, migration processes.

Постановка проблеми. Структурні зрушення, що відбуваються на сучасному етапі розвитку національної економіки, призводять до суттєвих негативних змін на ринку праці, зокрема до достатньо значних обсягів і рівня безробіття економічно активного населення і, як наслідок, до неефективного використання робочої сили. При цьому розвиток підприємництва, малого і середнього бізнесу та інші ринкові перетворення не в змозі на належному рівні вирішити проблеми забезпечення ефективної зайнятості населення, створення нових робочих місць, підвищення якості життя населення тощо. Одним із негативних наслідків цих процесів є формування значного рівня безробітного населення та посилення таких тенденцій в період ринкових перетворень.

Через це актуальною є розробка і вдосконалення напрямів зниження обсягів незайнятого населення та підвищення рівня використання робочої сили з урахуванням особливостей її розподілу та сучасної кон'юнктури ринку праці. Важливим залишається дослідження проблем впливу окремих факторів на скорочення обсягів і рівня безробіття; визначення взаємозв'язку результативності процесів ринкових перетворень на забезпечення ефективної зайнятості; розробка і вдосконалення механізмів державного регулювання обсягів незайнятого населення та підвищення рівня використання робочої сили з урахуванням особливостей її розподілу та сучасної кон'юнктури ринку праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічні проблеми безробіття розглядаються у працях відомих українських вчених В.І. Вернадського, М.І. Туган-Барановського. Вивченню і розв'язанню теоретичних, концептуальних та прикладних проблем регулювання ринку праці, безробіття присвячені численні наукові розробки провідних українських та закордонних економістів і науковців: Л. Абалкіна, В. Даниюка, І. Бондар, Д. Богині, С. Бандура, В. Геця, Б. Кваснюка, Л. Антошкіної, О. Рудченка, Н. Ушенко, Е. Лібанової, В. Покрищука, О. Пазюк, Н. Анішиної, Л. Колешні, О. Кузнецової.

Питання, пов'язані з рівнем життя населення, привертають увагу дослідників: А. Колота, В. Новикова, А. Базилюк, О. Павловської, О. Уманського, М. Шаповала, Т. Кірюк, Г. Ярошенко та інших.

Однак у контексті обставин, які склалися в Україні, можна стверджувати про існування досі невіршених науково-теоретичних та практичних завдань щодо удосконалення системи регулювання безробіття. Суть завдання полягає в обґрунтуванні напрямів вирішення проблем зниження безробіття як складової системи державного регулювання незайнятості.

Тому методологія сучасних досліджень повинна спрямовуватись насамперед на вивчення трансформаційних процесів в економіці, які вплинули на зростання безробіття та докорінно нові механізми щодо регулювання цих процесів.

Державне регулювання безробіття безпосередньо пов'язане з ринком робочої сили і базується на збалансу-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ванні попиту і пропозиції робочої сили. Пріоритетні напрями регулювання попиту і пропозиції робочої сили повинні вирішуватись у комплексі, охоплюючи різні рівні формування і використання робочої сили у поєднанні з ринковими важелями та напрямками державної політики на ринку праці.

Мета статті – аналіз основних факторів, які впливають на формування зайнятості населення та зниження безробіття в умовах реструктуризації економіки України, а також розробка основних напрямів скорочення безробіття.

Виклад основного матеріалу. Проблеми сучасного стану реформування економіки, посилення міграційних процесів унаслідок нестабільної ситуації в державі спричинили зниження загального рівня зайнятості, а відповідно і зростання безробіття, труднощі з працевлаштуванням молоді, жінок та інших соціально незахищених верств населення.

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарства) з питань економічної активності, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у 2014 році порівняно з 2013 року зменшилась на 4,3%, а в порівнянні з 2000 роком – відповідно на 12,8%.

У динаміці за період 2000–2014 років спостерігається щорічне зниження чисельності економічно активного населення (табл. 1).

Із зазначеної кількості економічно активного населення в 2014 році 18,1 млн. осіб, або 90,7%, були зайняті економіч-

но активною діяльністю, а решта 1,8 млн. осіб безробітні. Також спостерігається зниження рівня економічної активності осіб працездатного віку на 1,5 відсоткового пункту в порівнянні з 2013 роком і на 1,9 відсоткового пункту у порівнянні з 2000 роком.

У 2014 році найвищий рівень економічної активності був характерний для осіб віком 30–49 років (82,6–84,8%), а найнижчий – для молоді віком 15–24 років (38,4%) та осіб віком 60–70 років (15,5%).

Кількість зайнятого населення в 2014 році віком 15–70 років порівняно з 2013 роком зменшилась на 1,2 млн. осіб, або на 6,4%, та становила 18073,3 тис. осіб, з яких особи працездатного віку становили 17 188,1 тис. осіб.

У 2014 році рівень зайнятості скоротився на 3,6 відсоткового пункту в порівнянні з попереднім роком. Рівень зайнятості осіб працездатного віку також скоротився на 2,8 відсоткового пункту (табл. 2).

Відповідні процеси відбувалися в період 2013–2014 років щодо рівня зайнятості в міських поселеннях та сільському населенні.

Що стосується регіонів, то в усіх регіонах без виключення в 2014 році в порівнянні з 2013 роком знизився рівень зайнятості в середньому на 3,6 відсоткового пункту, в тому числі осіб працездатного віку відповідно на 2,8 відсоткового пункту.

Таблиця 1. Динаміка економічної активності населення України у 2000–2014 роках

Показник	Рік				2014 у % до 2000	2014 у % до 2013
	2000	2007	2013	2014		
Економічно активне населення, тис. осіб	22830,8	22322,3	20824,6	19920,9	87,3	95,7
Рівень економічної активності, %	63,2	62,6	64,9	62,4	–	–
в тому числі:						
працездатного віку, тис. осіб	21150,7	20606,2	19399,7	19035,2	90,0	98,1
рівень економічної активності, %	73,3	71,7	72,9	71,4	–	–
За категоріями:						
чоловіки, тис. осіб						
рівень економічної активності, %	68,5	68,9	71,4	69,3	–	–
жінки, тис. осіб						
рівень економічної активності, %	58,4	57,1	59,0	56,1	–	–
Міське населення, тис. осіб						
рівень економічної діяльності, %	63,9	61,6	63,4	62,6	–	–
Сільське населення, тис. осіб						
рівень економічної діяльності, %	61,5	65,1	68,4	61,8	–	–

Джерело: статистичні дані Держстату України за 2000–2014 роки (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь у 2013–2014 роках).

Таблиця 2. Динаміка і рівень зайнятості населення в Україні в 2000–2014 роках

Показник	Рік				2014 у % до 2000	2014 у % до 2013
	2000	2007	2013	2014		
Зайняте населення у віці 15–70 років, всього, тис. осіб	20175,0	20904,7	19314,2	18073,3	89,6	93,6
рівень зайнятості, %	55,8	58,7	60,2	56,6	–	–
у тому числі:						
працездатного віку, всього, тис. осіб	18520,7	19189,5	17889,4	17188,1	92,8	96,1
рівень зайнятості, %	64,5	66,7	67,3	64,5	–	–
Міське поселення						
рівень зайнятості, %	55,1	57,4	58,8	56,9	–	–
Сільське населення						
рівень зайнятості	57,3	61,5	63,4	55,9	–	–

Джерело: статистичні дані Держкомстату України за період 2000–2014 років.

Зниження рівня зайнятості населення в 2014 році безпосередньо вплинуло на розвиток економіки в державі, оскільки цей показник являє собою узагальнену характеристику її економіки.

У цих умовах особлива увага держави в сфері політики зайнятості має бути зосереджена на таких основних напрямках:

- пріоритетності забезпечення повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості в процесі реалізації соціально-економічної політики;
- посилення відповідальності центральних і місцевих органів виконавчої влади та соціальних партнерів за формування та реалізацію політики у сфері зайнятості населення;
- ефективного використання робочої сили та забезпечення соціального захисту громадян від безробіття;
- консолідації зусиль сторін соціального діалогу у вирішенні проблем зайнятості населення.

Слід зауважити, що в контексті реалізації цих основних принципів політика держави у сфері зайнятості має бути спрямована на координацію зусиль органів влади всіх рівнів, взаємодії державного регулювання і ринкового механізму, вдосконалення механізмів регулювання всіх сфер економіки. Це створює умови підвищення рівня зайнятості, зміни її структури, поліпшення якісних характеристик робочої сили, її конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародному ринках праці.

Завдання поєднання та ефективної взаємодії механізмів ринкового саморегулювання і державного регулювання мають бути вирішені у процесі проведення економічних реформ в Україні.

Рівень зайнятості населення перебуває у взаємозв'язку та взаємозалежності з показниками, що характеризують загальний стан економіки, зокрема з обсягами інвестицій, динамікою виробництва, доходів, податків, інших складових фінансової системи, що виконують роль дійових механізмів макроекономічного регулювання. Активно впливаючи на них, держава може змінювати роль і структуру зайнятості.

В умовах ринкової економіки спостерігається поширення неформальної зайнятості населення. Зазначене явище включає сукупність неформальних робочих місць як у неформальному, так і в офіційному (формальному) секторі економіки.

У 2014 році кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становило 4,5 млн. осіб, або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення (табл. 3).

Неформальна зайнятість населення зосереджена в певних секторах економіки та соціально-економічних групах.

Самостійно зайнятих у 2014 році було зафіксовано 72,7% у відповідності до чисельності працюючих не за наймом.

Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) були мешканцями сільської місцевості.

Регулювання зайнятості в неформальному секторі економіки має стати невід'ємною складовою державної політики щодо забезпечення реалізації прав людини у сфері праці, формування продуктивної зайнятості населення.

У цілому ж державна політика має передбачити не ліквідацію неформального сектора як такого, а усунення причин, що викликають його поширення.

В цих умовах вирішення проблем безробіття в сучасному суспільстві набуває все більшої актуальності внаслідок багатьох причин, і однією з них є соціальна гострота тих чинників безробіття, що мають регулюватись на державному рівні, оскільки держава виступає загальносуспільним інститутом, який створює умови для реалізації потреби в суспільно корисній праці суб'єктів суспільства. Тому зусилля щодо вирішення проблеми безробіття повинні бути спрямовані насамперед на цілеспрямоване державне регулювання суспільних відносин, що формуються на ринку праці.

Слід відмітити, що безробіття – невід'ємний елемент ринку праці, соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили не зайнята у виробництві товарів і послуг. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом. Тобто безробіття – це таке явище, яке відповідає стану незайнятості працездатного населення, коли чисельність бажаючих отримати роботу є більшою, ніж кількість робочих місць (це і є перевищенням пропозиції робочої сили над її попитом).

Безробіття вважається, з одного боку, важливими стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великим суспільним лихом, оскільки несе в собі економічні, демографічні та соціальні втрати для суспільства.

На зростання безробіття вплинуло ряд факторів:

- наявність кризових явищ в економіці, структурні деформації, розрив господарських та технологічних зв'язків;
- нестабільність соціально-економічної ситуації та посилення міграційних процесів;
- негативний вплив прихованого безробіття і тіньової зайнятості;
- проблеми щодо конкурентоспроможності робочої сили, підготовки і підвищення кваліфікації кадрів відповідно до потреб ринку праці.

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2014 році порівняно з 2013 роком збільшилася

Таблиця 3. Зайняте населення за формами, статусом зайнятості та місцем проживання у 2014 році

	Зайняте населення			З них неформально зайняте населення					
	усього, тис. осіб	у тому числі працюючі		усього	у % до загальної кількості зайнятих	за наймом		не за наймом	
		за наймом	не за наймом			тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих відповідного статусу	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих відповідного статусу
Усього	18073	15205,7	2867,6	4540,9	25,1	2455,0	16,1	2085,9	72,7
у тому числі:									
міські поселення	12780,9	11682,3	1098,6	2243,0	17,5	1801,1	15,4	441,9	40,2
сільська місцевість	5292,4	3523,4	1769,0	2297,9	43,4	653,9	18,6	1644,0	92,9

Джерело: статистичні дані Держстату України.

Таблиця 4. Стан і динаміка безробіття населення в Україні (за методологією МОП) у 2000–2014 роках

Показник	Рік				2014 у % до 2013
	2000	2007	2013	2014	
Чисельність безробітного населення у віці 15–70 років, всього тис. осіб	2655,8	1417,6	1510,4	1847,6	122,3
Рівень безробіття, %*	11,6	6,4	7,3	9,3	–
в тому числі:					
працездатного віку, тис. осіб	2630,0	1416,7	1510,3	1847,1	122,3
Рівень безробіття, %	12,4	6,9	7,8	9,7	–

* До економічно активного населення відповідної групи.
Джерело: Статистичні дані Держстату України.

ся на 337,2 тис. осіб, або на 22,3%, та становила 1,8 млн. осіб (табл. 4).

Рівень безробіття також зріс відповідно на 2,0 відсоткового пункту та становив 9,3%. Рівень безробіття осіб працездатного віку становив 9,7% в порівнянні з 7,8% в 2013 році, або зростання становило 1,9 відсоткового пункту.

Якщо простежити поквартально, то рівень безробіття осіб працездатного віку в четвертому кварталі 2014 року становив 11% у порівнянні з відповідним періодом минулого року, зростання становило 2,8 відсоткового пункту, тобто відбулося стрімке зростання безробіття на початку 2015 року.

За причинами незайнятості слід відмітити такі коливання, визначеного за методологією МОП: за 2014 рік порівняно з 2013 роком у загальній кількості безробітних відбулося збільшення питомої ваги вивільнених з економічних причин (на 1,3 в.п.), звільнених з інших причин (на 0,7 в.п.), та непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів (на 0,3 в.п.). Водночас спостерігалось зменшення частки звільнених за власним бажанням (на 2,0 в.п.) та звільнених у зв'язку із закінченням строку контракту (табл. 5). Частка звільнення за причинами пов'язана зі зміною структури виробництва, невідповідності фахової підготовки вимогам роботодавців.

У 2014 році статус безробітних мали 1468,5 тис. осіб у порівнянні із 1478,9 тис. осіб у 2013 році, тобто 99,3%. Працевлаштованих 494,6 тис. осіб, або 33,7%. Це свідчить про низькоєфективні робочі місця, які пропонуються на ринку праці,

а також невідповідні умови праці і недосконале регулювання даного процесу з боку держави та місцевих органів влади.

Середньомісячна номінальна заробітна плата в 2014 році становила 3480 грн., реальна заробітна плата – 93,5% до попереднього року. Тобто відбулося зниження життєвого рівня населення. В цих умовах збільшилася заборгованість заробітної плати в 3,2 раза та кількість працівників, яким вчасно не виплачено заробітну плату збільшилась в 7,1 раза.

У 2014 році рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) у чотири рази перевищує рівень зареєстрованого безробіття (9,7% у порівнянні із 2,4%), тобто спостерігається розходження між рівнем безробіття на загальному та зареєстрованому ринку праці. Перший показник базується на даних вибіркових обстежень робочої сили, виходячи з критеріїв МОП, другий, за яким безробітний вважається таким за рішенням органів державної служби зайнятості. Відповідно розраховуються два взаємодоповнюючих показника – повного (або «мопівською») та офіційного безробіття. У зарубіжних країнах перевагу віддають показникам, які базуються на результатах обстежень робочої сили.

Що стосується попиту на реєстрованому ринку праці у професійному розрізі, то слід відмітити, що у 2014 році найбільшим залишається попит роботодавців на кваліфікованих робітників з інструментом (18,1% від загальної кількості заявлених вакансій), а найменшим – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства (1,0%) (табл. 6).

Таблиця 5. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010–2014 роках* (у середньому за період)

Рік	Безробітне населення у віці 15–70 років, всього, тис. осіб	За причинами незайнятості, відсотків						
		вивільнені з економічних причин	звільнені за власним бажанням	демобілізовані з військової служби	не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації	звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту	інші причини безробіття
2010	1713,9	39,3	29,6	1,3	15,7	0,9	10,0	3,2
2011	1661,9	34,6	32,6	1,2	18,3	0,9	9,2	3,2
2012	1589,8	32,3	36,5	1,4	17,0	1,5	8,4	2,9
2013	1510,4	30,3	38,4	1,0	17,0	1,2	8,1	4,0
2014	1847,6	31,6	36,4	0,3	17,3	1,4	7,8	5,2

* Без тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.
Джерело: статистичні дані Держстату України.

Таблиця 6. Попит і пропозиція робочої сили за професійними групами у 2013–2014 роках (на кінець року)

	Потреби роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб		Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць, (вакантних посад), осіб	
	2013	2014	2013	2014
Усього	42,5	35,3	110	145
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	3,8	2,7	131	219
Професіонали	7,2	5,2	57	94
Фахівці	4,8	4,0	94	126
Технічні службовці	1,3	1,4	203	202
Працівники сфери торгівлі та послуг	5,4	5,0	124	147
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства	0,4	0,4	532	671
Кваліфіковані робітники з інструментом	8,3	6,4	67	92
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	5,5	5,2	167	180
Найпростіші професії*	5,8	5,0	121	147

* Включаючи осіб без професії.

Упродовж 2014 року спостерігалось скорочення потреби роботодавців у працівниках усіх професійних груп, крім технічних службовців, а найбільше – у законодавцях, вищих державних службовцях, керівниках, менеджерах (управителях) (на 29,3%) і професіоналах (на 28,5%).

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у цілому по країні збільшилося зі 110 осіб на кінець 2013 року до 145 осіб на кінець 2014 року.

Одним із напрямів соціального захисту безробітних є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах у 2014 році працювали 230,4 тис. осіб проти 228,0 тис. осіб у 2013 році.

З метою підвищення конкурентоспроможності безробітних державна служба зайнятості здійснює їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). У навчальних закладах усіх типів упродовж 2014 року професійне навчання проходили 202,2 тис. зареєстрованих безробітних, що на 3,3% менше, ніж у 2013 році.

Процес формування ринкових відносин в Україні супроводжується кардинальними змінами в системі соціально-економічних відносин, і перш за все розвитком різних форм власності, структурною перебудовою економіки, демократизацією в усіх формах діяльності. На сьогодні не існує можливостей для ринкового саморегулювання та підтримки оптимального співвідношення зайнятості та безробіття.

Загроза зростання безробіття в умовах України пов'язана не з кризою надвиробництва, вичерпанням місткості ринку (як у західному світі), а з сучасною кризою недовиробництва, неузгодженістю процесів вивільнення, перерозподілу та працевлаштування робітників, тобто з глибокими деформаціями, що мають місце в економічній системі та можуть бути спричинені неефективною соціально-економічною політикою.

В умовах соціально ринкової трансформації держава має виступати соціальним рушієм перетворень і одночасно про-

водити активну соціальну політику на нових адекватних ринковим вимогам засадах.

Висновки

Проведене дослідження дало змогу констатувати, що основні напрями зниження безробіття як складові механізми регулювання незайнятості в цілому мають включати:

- забезпечення розробки нових проектів, перегляд і адаптація чинних законодавчих і нормативних актів і міжнародних договорів з питань регулювання процесів незайнятості з метою приведення національного законодавства у відповідність з міжнародними нормами і принципами, запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці України;
- реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості населення, акцентуючи увагу на розширенні сфери прикладання праці за рахунок збереження ефективно функціонуючих та створення нових робочих місць, особливо в регіонах з критичною ситуацією на ринку праці, насамперед у вугільних регіонах, сільській місцевості, малих монофункціональних містах;
- розроблення і затвердження на державному рівні концептуальних засад формування та розвитку єдиної цілісної системи безперервної професійної освіти, зорієнтованої на задоволення поточних і перспективних потреб у кадрах для сучасного виробництва та сфери послуг;
- сприяння стабільній діяльності провідних промислових підприємств, які визначають зайнятість в Україні з метою максимального уповільнення темпів скорочення чисельності зайнятих в промисловості, створенню в економіці нових робочих місць;
- удосконалення управління процесами вивільнення працівників, в першу чергу, з підприємств, що реструктуруються або відносно яких порушені справи про банкрутство, з метою збереження робочих місць та соціального захисту працівників, регулювання цих питань через колективні договори;
- вирівнювання освітнього потенціалу між регіонами країни за рахунок трансформації мережі вищих навчальних закладів; зменшення міграційних потоків молоді;
- розвиток системи виробничого навчання персоналу підприємств і організацій, а також випереджаючого навчання

працівників, що підлягають вивільненню, як важливого засобу підвищення їх конкурентоспроможності в умовах реформування окремих галузей економіки;

– створення системи оцінки професійних якостей працівників, що ґрунтується на визначенні їх компетентності і здатності гнучко реагувати на безперервні зміни вимог до кваліфікації і професійної підготовки у відповідності до вимог професійних стандартів;

– створення умов для підвищення територіальної, професійної і соціальної мобільності робочої сили, регулювання процесів трудової міграції, розвиток співробітництва з державами, що мають спільні кордони з Україною;

– розвиток соціального партнерства на всіх рівнях, розробка механізмів взаємодії органів виконавчої влади, роботодавців, професійних спілок та інших представницьких органів при вирішенні проблем незайнятості населення.

Список використаних джерел

1. Колективна монографія «Проблемні питання реформування соціальної сфери» // За ред. заслуженого економіста України Т.М. Кір'ян. – К.: «Соцінформ».
2. Сайт Держстату України [Електрон. ресурс]. Ринок праці.
3. Близнюк В.В. Напруженість на регіональних ринках праці як індикатор ринкових перетворень суспільства: Збірник наукових праць. Вип. 29 / К.: Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАНУ, 2001.
4. Закон України «Про зайнятість населення». – Урядовий кур'єр. – №34 (169) від 12.09.2012.
5. Волгин А. Цели и задачи кадровой политики // Проблемы теории и практики управления. – №4. – М.: 1992. – С. 45–49.
6. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 №4312-IV. – Урядовий кур'єр. – №2 від 11.02.2012.
7. Продовження навчання та здобуття професії. Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України, 2012.

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завкафедрою, Київський університет управління та підприємництва

Двоїстість поняття праці і заробітної плати геологів

Розглядаються особливості праці і теоретичні підходи до визначення суті оплати праці найманого персоналу підприємств, обґрунтовується її сутність як ресурсу обмінних засобів сімейних бюджетів із застосуванням двоїстості тлумачень.

Ключові слова: геологія, ресурси, праця, зарплата, доходи, геолог.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. завкафедрой, Киевский университет управления и предпринимательства

Двойственность понятия труда и заработной платы геологов

Рассматриваются особенности труда и теоретические подходы к определению сути оплаты труда наемного персонала предприятий, обосновывается ее суть в качестве обменных ресурсов семейных бюджетов с применением двойственности толкований.

Ключевые слова: геология, ресурсы, труд, зарплата, доходи, геолог.

А. BODYUK,

c.e.s., s.r.w., head of department of the Kiev Management and Entrepreneurship

Duality of concept of labour and salary of geologists

Discusses the features of work and theoretical approaches to determining the nature of remuneration of employees of enterprises, locates its essence as a resource exchange of funds family budgets with the use of the duality of interpretations.

Keywords: geology, resources, labor, wages, income, geologist.

Постановка проблеми. Геологічне вивчення надр (ГВН) потребує клопіткої, висококваліфікованої, здебільшого у складних природно-кліматичних умовах праці геологів і відповідно її належної оплати, стимулювання підвищення її результативності, з дотриманням відповідних норм трудового законодавства.

Зауважимо, що за статтею 43 Конституції України «Кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується» [1, с. 11]. Отже, Основний закон визначає працю, треба розуміти, засобом заробляння (отримання) життєвих ресурсів, як пропонується їх називати. В їх числі логічно назвати й оплату праці. Вона є, з одного боку, вартісною оцінкою результативності праці, а з іншого – вартісним обмінним ресурсом для отримання інших життєвих ресурсів геологом, зайнятим у галузевому виробництві, тобто слугує і стимулятором результативної праці.

Стосовно «вільності вибору, треба розуміти, місця праці» зауважимо, що ця норма виявилася не об'єктивною, оскільки

геолог, особливо в останні десятиліття, змушений найматися на роботу за нужди, як безвихідь (працювали продавцями на ринках, за наймом без професійної підготовки, оскільки для існування сім'ї необхідно отримувати хоча які-небудь доходи).

Оскільки потреби в корисних копалинах, відповідно й у ГВН, завжди реальні, тому фахівцям можна було досягнути успішної кар'єри в геологічній галузі, щоправда, тільки якщо в них є великий інтерес до роботи у ній. Однак як проблему, яка була, є і буде, необхідно відмітити створення належних умов праці і побуту під час польових пошуково-розвідувальних досліджень і робіт.

Наступною практичною проблемою є досягнення належного фінансування потреб ГВН і рівня оплати праці геологів в Україні тепер і на перспективу. Одночасно і за проблему необхідно визнати обґрунтування наукових основ сутності, організації, сучасного технічного забезпечення праці геологів, її оплати та стимулювання за умов формування сучасної економіки і на перспективу. Однак перш ніж точніше визначити-

ся стосовно теоретичних і прикладних проблем оплати праці геологів, необхідно спочатку познайомитися із загальними положеннями щодо оплати праці, з певними дослідженнями їх професійної зайнятості як найманого персоналу, проаналізувати її особливості у надро-розвідувальному виробництві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В літературі описано ряд концепцій, підходів до визначення суті доходів (грошових) найманих працівників, у тому числі у формі оплати праці. Зокрема, сформульовано такі два класичні підходи до розуміння сутності заробітної плати: 1) як форми власності та ціни робочої сили (К. Маркс); 2) як ціни праці (Ж.-Б. Сей, А. Маршал, П. Самуельсон) [2]. Так, К. Маркс вважав, що хоча заробітна плата в умовах капіталістичних відносин виступає як плата за виконану роботу (працю), але насправді вона є перетвореною формою вираження вартості та ціни товару – робочої сили.

Таким чином, уже за названими підходами спірним є питання стосовно сутності заробітної плати, оскільки вони різні. Якщо, наприклад, і розглянути двоїсто поняття споживаної вартості і вартості робочої сили як товару, то логічно було б визначитися, для кого ця вартість необхідна, вираховується: для держави, підприємств, керівників, геологів, наукових спостережень.

На наш погляд, наведені підходи хоча і визнані, але якраз не дозволяють дати їй реального сучасного визначення, що відображало б об'єктивну роль і господарську значимість працівника за наймом тощо, оскільки наведені підходи не сучасні й не об'єктивні. Існують й інші підходи, концепції, трактування щодо оплати праці, які також, на наш погляд, заслуговують обговорення, тих чи інших досліджень. До них належать такі трактування: заробітна плата, як економічна категорія, відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником щодо розподілу новоствореної вартості (доходу); в умовах ринкової економіки заробітна плата є елементом ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції й відтворює ринкову вартість використання найманої праці та ін.

За Законом України «Про оплату праці» заробітна плата трактується як винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу, надані послуги [3]. Дане визначення не розкриває суті заробітної плати. Тлумачення заробітної плати як винагороди методологічно не вірно. До речі, у складі нарахованої оплати праці може бути і дійсно винагорода за досягнуті певні показники результатів праці, яка і виконує стимулюючу функцію її оплати. Дане офіційне визначення не пояснює і основної функції заробітної плати – відтворювальної, суть якої трактується у диференціації відшкодування затрат працівників (робочої сили) шляхом забезпечення різного рівня потреб окремих їх категорій.

Крім того, в законодавчих актах і літературних джерелах названий нами життєво-ресурсний аспект праці не досліджується. Зауважимо, що у відомій нам геологічній літературі дослідження стосовно оплати праці не проводяться, окрім випадків обчислення витрат на ГВН, до яких належить і показник заробітної плати.

Метою статті є дослідження тлумачень сутності праці та заробітної плати, формування їх визначень і застосування

обґрунтованого понятійного апарату до оплати праці найманого персоналу геологічних підприємств, а то й інших.

Виклад основного матеріалу. Геологи, як фахівці, детально вивчають найдрібніші компоненти, що наявні у земній корі, за результатами вивчення встановлюють факти, формують геологічну інформацію про склад, будову та історію Землі, зокрема виділяють корисні копалини, їх родовища. Геологи беруть участь у розшуку родовищ корисних копалин, розвідують, підраховують їх запаси і вводять у баланс, а також вивчають інженерно-геологічні, гідрогеологічні та еколого-геологічні чинники будівництва. Професія геолога належить до романтичних, але по суті є дуже складною, часто фізичною важкою. Таким чином, працю геологів можна розглядати як прикладання фізичної сили або розумових здібностей до вивчення геологічного об'єкта, формування за результатами вивчення геологічної інформації за його стан тощо. За результатами такого вивчення оцінюються показники для нарахування заробітної плати.

Стаття 1 Закону України «Про оплату праці» заробітну плату, як згадувалося, визначає як винагороду, яку власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу у відповідності до трудового договору. Винагорода обчислюється, як правило, у грошовому виразі [3]. З такого визначення і виходить, що встановлення зарплати як винагороди віддано на відкуп власнику. Такою є законодавча норма. Але ж за такої та інших законодавчих норм, реальних положень, умов оплати праці у суспільному виробництві не можна шукати об'єктивності у визначенні сутності, значимості, функцій, завдань та інших аспектів оплати праці найманого персоналу. До речі, поняттям винагороди у статистиці заробітної плати визначають процентні надбавки за вислугу років, стаж роботи, за відкриття, винаходи тощо.

Заробітна плата, наприклад, в умовах переходу до ринку, як пише М.І. Карлін, за своєю суттю «відображає і вартість товару «робоча сила», і оплату за працею (за витрати і результати праці, що визнані ринком). Іншими словами, зарплата відображає як вартість робочої сили, так і ціну послуги, яку надає найманий працівник [4]. Таке розуміння двоїстості заробітної плати не дає змогу зробити висновок про тенденцію вирішення економічної суперечності заробітної плати ні в перехідному періоді, ні в ринковій економіці: її розміри визначаються як вимогами закону вартості робочої сили, так і вимогами законів ринку.

Далі М.І. Карлін також уважає, що, наприклад, у перехідній економіці заробітна плата поступово набуває форми доходу і все більше стає залежною не стільки від індивідуальних результатів праці, а скільки від колективних – обсягів реалізації продукції. По-перше, не зрозумілим є визначення оплати праці, що поступово набуває форми доходу (тобто як можна поступово набирати форми доходу). По-друге, в Україні поширена практика індивідуальних виплат. Форма виробничого доходу характерна для приватних підприємств. А зарплата державних службовців, науковців, педагогів галузі не залежить від колективних результатів праці.

У статистиці доходи населення визначають як обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

[5, с. 391]. Відмітимо, що допомога може виплачуватися і не як соціальна, за рішенням керівництва підприємства.

Заробітна плата (номінальна) трактується як «...нарахування працівникам у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час. Вона включає обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок з доходів фізичних осіб, внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [5, с. 391]. Включати до номінальної зарплати податок з доходів фізичних осіб, на наш погляд, не логічно, оскільки його сума не використовується працівниками для отримання життєвих ресурсів. Це положення йде у протиріччя наведеному положенню Конституції України.

Поряд з обґрунтуванням нашого бачення оплати праці необхідно визначитися щодо згаданої ціни послуги, яку надає працівник, кому він її надає. Якщо, наприклад, приватна особа знайшла бурштин, то вона нікому не надавала послуги. Якщо, наприклад, особа продала цю корисну копалину, можна вести мову про надання послуги – торговельної, але уже в іншій сфері суспільного виробництва. Працівник державного геологічного підприємства виконує роботи відповідно до службових обов'язків (посадових інструкцій), тому може і нікому не надавати послуги, у тому числі ні директору, ні державі. Крім того, в обґрунтуваннях необхідно прийняти до уваги, що нібито вартість товару «робоча сила» визначається вимогами ринку. Але ж зарплата працівників державних підприємств не залежить від ринку, а встановлюється за централізовано затвердженими нормативами.

Як видно, мають місце дійсно ряд протиріч. Вони штучно внесені недосконалим тлумаченнями як тієї «двоїстості заробітної плати», так і поняття вартості товару «робоча сила». Якщо поняття робочої сили розглядати як сили фізичної, то необхідно зважити на те, що вона не створена у виробництві працею людини, а є біологічним поняттям. Крім того, не має визначеності поняття вартості робочої сили відносно бухгалтерів, менеджерів недержавних геологічних підприємств, які належать до найманих працівників, але не є у традиційному розумінні робочою силою, тобто не застосовують фізичної сили.

Окремо зауважимо, що геологічні підприємства можуть бути державної форми власності, фінансуватися з державного бюджету, або недержавної форми власності й фінансуватися за зароблені кошти. Тому і джерела виплати заробітної плати та відповідно її сутність відрізняються. Для визначеності цієї сутності перш за все розглянемо офіційні і теоретичні тлумачення щодо праці та її оплати.

Через диференціацію оцінок праці геологів реалізуються основні функції заробітної плати – відтворювальна – тобто відшкодування затрат розумової зусиль і фізичної сили шляхом фінансового і не фінансового забезпечення різного рівня потреб окремих категорій працюючих, і стимулююча – через забезпечення відповідності заробітку складності та умовам виконуваної роботи, професійно-діловим якість працівників та результатам виконання ними службових обов'язків.

Отже, поняття заробітної плати слід розуміти в одному тлумаченні: оцінена у вартісній формі оплата за виконані геологічні дослідження, фізичні роботи у надрах, розумові зусилля у підготовці геологічної інформації за певних умов

праці (польових, кабінетних). Якщо розглядати принципово, то розмір оплати в першу чергу знаходиться в залежності від фінансово-економічного становища геологічного підприємства. Зарплата працівника залежить від рівня освіти, посади, компанії, для якої виконується роботи, а також стажу роботи і досвіду, що він має в області діяльності компанії, тобто професійної здатності і фінансових можливостей надкористувача. Зауважимо, що конкуренція в галузі постійно зростає через захоплюючі можливості для працевлаштування. Зайнятість може бути термінова, сезонна, постійна. Обсяг оплати праці залежить і від такого фактора.

Отже, на наш погляд, фактично оплата праці здійснюється в обмін на внесок найманого геологічного працівника у результати проведених ним пошуково-розвідувальних досліджень і робіт, надані послуги чи виконану іншу роботу. Сума оплати працівнику може визначатися й за суб'єктивними оцінками керівника підприємства вкладу працівника в результати його господарської діяльності. Тому заробітну плату необхідно трактувати як продукт праці, з боку її отримання від геологічного суб'єкта господарювання.

Узагальнено зазначимо, що закономірним є схильність працівників за необмеженими потребами до збільшення витрат на споживання з ростом рівня доходів і складу сімей. Разом із тим питома вага витрат на споживання може мати і тенденцію до спаду, якщо зростають заощадження, створюються активи для підприємницької діяльності тощо.

Висновки

Традиційно отриману заробітну плату геологів логічно розглядати двоїсто: як оцінений у вартісній формі продукт праці за наймом і як складовий дохід бюджету їх сімей (у тому числі з однієї особи). Тобто маємо схему: праця за наймом і дохід сім'ї.

За потребо-ресурсною концепцією економічної геології, оплату праці найманого персоналу геологічного підприємства необхідно тлумачити:

- з одного боку, як вартісну оцінку застосованих фізичних чи розумових ресурсів персоналу у процесі виконання пошуково-розвідувальних досліджень і робіт за потребами геологічного підприємства, тобто сторону геологічного підприємства як частину доходів, отриманих ним за виконані пошуково-розвідувальні дослідження і роботи, яку він віддає персоналу;

- а з іншого – як життєвий ресурс працівника, що у вартісній і натуральній формі він отримує за виконання трудових обов'язків за угодою найму, тобто сторону доходів домашніх господарств.

Рівень оплати праці геологів є однією з основних умов їх мотивації до праці. Виходячи з видів складових оплати слід також орієнтуватися до встановлення особливостей мотиваційного механізму різних категорій працівників геологічних підприємств.

За потребо-ресурсною концепцією ЕГ сімейне багатство геолога, що складається з життєвих ресурсів, яке накопичується для їх збільшення, поліпшення, отримує нову структуру складових. За реальну величину заробітної плати потрібно прийняти фактичну вартість товарів, робіт і послуг, що можна придбати (отримати) за неї при діючому рівні цін, тарифів.

З погляду на значимість і застосування відрахування від оплати праці є вартісним ресурсом і для наповнення коштів державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Велес, 2006. – 48 с.
2. Основи економічної теорії: Підручник / За наук. ред. проф. Федоренка В.Г. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.
3. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року №108/95-ВР (зі змінами і доповненнями).
4. Карлін М.І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності. – Фінанси України, 2000, №2. – С. 3–9.
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік: Держкомстат України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.
6. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.
7. http://e-works.com.ua/work/831_Zarobitna_plata_teoretichni_koncepcii.html
8. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: Вид-во «Академпрес», 2010. – 272 с.

УДК 331.32(477)(045)

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
А.М. ІВАНОВА,
студентка, Національний авіаційний університет

Види та особливості надання відпусток в Україні

У статті розглянуті основні види відпусток, які надаються працівникам на підприємствах України, а також особливості їх надання для певних категорій осіб згідно з чинним законодавством.

Ключові слова: щорічна відпустка, соціальна, творча, без збереження заробітної плати.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,
А.Н. ИВАНОВА,
студентка, Национальный авиационный университет

Виды и особенности предоставления отпусков в Украине

В статье рассмотрены основные виды отпусков, которые предоставляются работникам на предприятиях Украины, а также особенности получения отпусков определенными лицами в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: ежегодный отпуск, социальный, творческий, без сохранения заработной платы.

О. ПОПОВИЧ,
candidate of economic sciences, National Aviation University,
A. IVANOVA,
student of National Aviation University

Types and features of the holiday in Ukraine

In the paper the author has described the main types of vacations provided to employees in the Ukraine and especially their provision for certain categories of persons according to current legislation.

Keywords: annual leave, social, creative, holiday without pay.

Постановка проблеми. Право на відпочинок усім працівникам гарантують стаття 45 Конституції України, КЗпП України, Закон України «Про відпустки» від 15 листопада 1996 року №504/96-ВР та інші нормативно-правові акти. Згідно зі ст. 2 Закону №504 право на відпустки мають громадяни України, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, а також працюють за трудовим договором у фізичної особи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що особливу увагу вивченню даного питання в Україні у своїх працях приділяють вітчизняні вчені, а саме В.І. Прокопенко, Н.Б. Болотіна, Г.І. Чанишева.

Метою статті є розгляд основних видів відпусток, що надаються працівникам, а також особливості їх надання особливим категоріям робітників.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про відпустки» передбачено такі види відпусток:

1) щорічні відпустки: основна відпустка; додаткова відпустка за роботу із шкідливими та важкими умовами праці;

додаткова відпустка за особливий характер праці; інші додаткові відпустки, передбачені законодавством) [1];

2) додаткові відпустки у зв'язку з навчанням;

3) творча відпустка;

4) соціальні відпустки: відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами; відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; відпустка у зв'язку з усиновленням дитини; додаткова відпустка працівникам, які мають дітей;

5) відпустки без збереження заробітної плати.

Щорічна основна відпустка надається працівникам тривалістю не менш як 24 календарних дні за відпрацьований робочий рік, який відлічується з дня укладення трудового договору, але є особливі групи працівників, для яких термін відпустки може бути збільшеним, завдяки ряду певних обставин. Перелік даних груп працівників та терміни їх відпусток наведено у таблиці.

Відповідно до статті 6 Закону України «Про відпустки» щорічна додаткова відпустка за роботу зі шкідливими і важкими умовами праці тривалістю до 35 календарних днів надається працівникам, зайнятим на роботах, пов'язаних із негативним впливом на здоров'я шкідливих виробничих факторів, за

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Перелік груп працівників, термін відпустки для яких може бути збільшений

Групи осіб, яким передбачено надання додаткових днів до основної відпустки	Кількість календарних днів відпустки	Нормативні акти, що детальніше регулюють термін відпустки
Промислово-виробничому персоналу вугільної, сланцевої, металургійної, електроенергетичної промисловості, а також зайнятому на відкритих гірничих роботах, на роботах на поверхні шахт, розрізів, кар'єрів і рудників, на будівельно-монтажних роботах у шахтному будівництві, на транспортуванні та збагаченні корисних копалин	Щорічна основна відпустка надається тривалістю 24 календарних днів із збільшенням за кожних два відпрацьованих роки на 2 календарних дні, але не більше 28 календарних днів.	Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 №1290
Працівникам, зайнятим на підземних гірничих роботах та в розрізах, кар'єрах і рудниках глибиною 150 метрів і нижче	Щорічна основна відпустка надається тривалістю 28 календарних днів незалежно від стажу роботи	Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 №1290
Працівникам, зайнятим на підземних гірничих роботах та в розрізах, кар'єрах і рудниках глибиною до 150 метрів	Щорічна основна відпустка надається на 24 календарних дні із збільшенням на 4 календарних дні при стажі роботи на даному підприємстві 2 роки і більше	Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 №1290 [4]
Працівникам лісової промисловості та лісового господарства, державних заповідників, національних парків, що мають лісові площі, лісомисливських господарств, постійних лісозаготівельних і лісогосподарських підрозділів інших підприємств, а також лісництв	Основна відпустка надається тривалістю 28 календарних днів за списком робіт, професій і посад, затверджуваним КМУ	Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.1997 №570
Воєнізованому особовому складу гірничорятувальних частин	Щорічна основна відпустка надається тривалістю 30 календарних днів	
Невоєнізованим працівникам гірничо-рятувальних частин	Щорічна основна відпустка надається на 24 календарних дні із збільшенням за кожних два відпрацьованих роки на 2 календарних дні, але не більше 28 календарних днів	
Керівним працівникам навчальних закладів та установ освіти, навчальних (педагогічних) частин (підрозділів) інших установ і закладів, педагогічним, науково-педагогічним працівникам та науковим працівникам	Щорічна основна відпустка надається тривалістю до 56 календарних днів у порядку, затверджуваному КМУ	Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.1997 №346
Інвалідам I, II груп та III групи	Інвалідам I та II груп щорічна основна відпустка надається тривалістю 30 календарних днів а інвалідам III групи – 26 календарних днів.	
Особам віком до вісімнадцяти років	Щорічна основна відпустка надається тривалістю 31 календарний день	
Сезонним працівникам, а також тимчасовим працівникам	Щорічна основна відпустка надається пропорційно до відпрацьованого ними часу	Постанова КМУ від 28.03.1997 №278

Списком виробництв, цехів, професій і посад, затверджуваним Кабінетом Міністрів України.

Щорічна додаткова відпустка за особливий характер праці надається окремим категоріям працівників, робота яких пов'язана з підвищеним нервово-емоційним та інтелектуальним навантаженням або виконується в особливих природних географічних і геологічних умовах та умовах підвищеного ризику для здоров'я (тривалість даної відпустки до 35 днів); працівникам з ненормованим робочим днем – тривалістю до 7 календарних днів згідно із списками посад, робіт та професій, визначених колективним договором, угодою.

Щорічні додаткові відпустки за бажанням працівника можуть надаватись одночасно з щорічною основною відпусткою або окремо від неї. Загальна тривалість щорічних основної та додаткових відпусток не може перевищувати 59 календарних днів, а для працівників, зайнятих на підземних гірничих роботах, – 69 календарних днів. Право працівника на щорічні основну та додаткові відпустки повної тривалості у перший рік роботи настає після закінчення шести місяців

безперервної роботи на даному підприємстві. У разі надання працівникові зазначених щорічних відпусток до закінчення шестимісячного терміну безперервної роботи їхня тривалість визначається пропорційно до відпрацьованого часу. Щорічні відпустки повної тривалості до настання шестимісячного терміну безперервної роботи у перший рік роботи на даному підприємстві за бажанням працівника надаються особам, перелік яких подано на рис. 1.

Працівникам, діти яких у віці до 18 років вступають до навчальних закладів, розташованих в іншій місцевості, за їхнім бажанням надається щорічна відпустка або її частина (не менш як 12 календарних днів) для супроводження дитини до місця розташування навчального закладу та у зворотному напрямі. За наявності двох або більше дітей зазначеного віку така відпустка надається окремо для супроводження кожної дитини [1].

Конкретний період надання щорічних відпусток у межах, установлених графіком, узгоджується між працівником і власником або уповноваженим ним органом, який зобов'язаний письмово повідомити працівника про дату по-



Рисунок 1. Особи, яким надається відпустка до настання шестимісячного терміну безперервної роботи

чатку відпустки не пізніше як за два тижні до встановленого графіком терміну.

Керівним, педагогічним, науковим, науково-педагогічним працівникам, спеціалістам навчальних закладів щорічні відпустки повної тривалості у перший та наступні робочі роки надаються у період літніх канікул незалежно від часу прийняття їх на роботу.

Працівникам, які навчаються в середніх загальноосвітніх вечірніх (змінних) школах, класах, групах з очною, заочною формами навчання при загальноосвітніх школах, щорічні відпустки за їхнім бажанням надаються з таким розрахунком, щоб вони могли бути використані до початку навчання в цих закладах.

Працівникам художньо-постановочної частини і творчим працівникам театрів щорічні відпустки повної тривалості надаються в літній період у кінці театрального сезону незалежно від часу прийняття їх на роботу.

Працівникам, які здобувають загальну середню освіту в середніх загальноосвітніх вечірніх (змінних) школах, класах, групах з очною, заочною формами навчання при загальноосвітніх школах, надається додаткова оплачувана відпустка на період складання:

- 1) випускних іспитів в основній школі – тривалістю 10 календарних днів;
- 2) випускних іспитів у старшій школі – тривалістю 23 календарних днів;
- 3) перевірних іспитів в основній та старшій школах – від 4 до 6 календарних днів без урахування вихідних.

Працівникам, які складають іспити екстерном за основну або старшу школу, надається додаткова оплачувана відпустка тривалістю відповідно 21 та 28 календарних днів.

Працівникам, які успішно навчаються на вечірніх відділеннях професійно-технічних навчальних закладів, надається додаткова оплачувана відпустка для підготовки та складан-

ня іспитів загальною тривалістю 35 календарних днів протягом навчального року.

Працівникам, які успішно навчаються без відриву від виробництва у вищих навчальних закладах з вечірньою та заочною формами навчання, надаються додаткові оплачувані відпустки:

1) на період настановних занять, виконання лабораторних робіт, складання заліків та іспитів для тих, хто навчається на першому та другому курсах у вищих навчальних закладах:

- першого та другого рівнів акредитації з вечірньою формою навчання – 10 календарних днів,
- третього та четвертого рівнів акредитації з вечірньою формою навчання – 20 календарних днів,
- незалежно від рівня акредитації з заочною формою навчання – 30 календарних днів;

2) на період настановних занять, виконання лабораторних робіт, складання заліків та іспитів для тих, хто навчається на третьому і наступних курсах у вищих навчальних закладах:

- першого та другого рівнів акредитації з вечірньою формою навчання – 20 календарних днів,
- третього та четвертого рівнів акредитації з вечірньою формою навчання – 30 календарних днів,
- незалежно від рівня акредитації з заочною формою навчання – 40 календарних днів;

3) на період складання державних іспитів у вищих навчальних закладах незалежно від рівня акредитації – 30 календарних днів;

4) на період підготовки та захисту дипломного проекту (роботи) студентам, які навчаються у вищих навчальних закладах з вечірньою та заочною формами навчання першого та другого рівнів акредитації, – два місяці, а у вищих навчальних закладах третього і четвертого рівнів акредитації – чотири місяці.

Працівникам, допущеним до складання вступних іспитів в аспірантуру з відривом або без відриву від виробництва, для

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

підготовки та складання іспитів надається один раз на рік додатково оплачувана відпустка з розрахунку 10 календарних днів на кожний іспит.

Творча відпустка надається працівникам для закінчення дисертаційних робіт, написання підручників та в інших випадках, передбачених законодавством. Тривалість, порядок, умови надання та оплати творчих відпусток установлюються Кабінетом Міністрів України.

Соціальні відпустки поділяються на декілька види, докладніше про них описано на рис. 2.

Також працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину-інваліда з дитинства підгрупи А I групи, може надаватися додаткова соціальна відпустка. Жінці, яка працює і має двох або більше дітей віком до 15 років, або дитину-інваліда, або яка усиновила дитину, матері інваліда з дитинства підгрупи А I групи, одинокій матері, батьку дитини або інваліда з дитинства підгрупи А I групи, який виховує їх без матері (у тому числі у разі тривалого перебування матері в лікувальному закладі), а також особі, яка взяла під опіку дитину або інваліда з дитинства підгрупи А I групи, чи одному із прийомних батьків надається щорічно додатково оплачувана відпустка тривалістю 10 календарних днів без урахування святкових і неробочих днів. За наявності декількох підстав для надання цієї відпустки її загальна тривалість не може перевищувати 17 календарних днів.

Порядок надання соціальних відпусток. Порядок надання соціальних відпусток визначається статтею 20 Закону України про відпустки. Тривалість відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами обчислюється сумарно і становить 126 календарних днів (140 календарних днів – у разі народження двох і більше дітей та в разі ускладнення пологів). Вона надається повністю незалежно від кількості днів, фактично використаних до пологів. До відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами власник або уповноважений ним орган зобов'язаний за заявою жінки приєднати щорічну відпустку незалежно від тривалості її роботи в поточному робочому році [3].

Відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку надається за заявою жінки повністю або частково в межах установленого періоду та оформляється наказом (розпорядженням) власника або уповноваженого ним органу.

Відпустка у зв'язку з усиновленням дитини віком старше трьох років надається за заявою особи, яка усиновила дитину, на підставі рішення про усиновлення дитини та оформляється наказом (розпорядженням) власника або уповноваженого ним органу.

Відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею віку трьох років не надається працівникові, якщо дитина перебуває на державному утриманні (крім прийомних дітей у прийомних сім'ях).

Додаткові відпустки працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину – інваліда з дитинства підгрупи А I групи, надаються понад щорічні відпустки і переносяться на інший період або приєднуються до щорічної відпустки.

Надання відпусток без збереження заробітної плати. Відповідно до ст. 25 Закону України «Про відпустки» відпустка без збереження заробітної плати за бажанням працівника надається в обов'язковому порядку лише таким особам:

- матері або батьку, який виховує дітей без матері, що має двох і більше дітей віком до 15 років або дитину-інваліда, тривалістю до 14 календарних днів щорічно;

- чоловікові, дружина якого перебуває у післяпологовій відпустці, тривалістю до 14 календарних днів;

- матері або іншим особам (перелік осіб зазначено у частині третій статті 18 та частині першій статті 19 Закону України «Про відпустки») тривалістю, визначеною в медичному висновку, але не більш як до досягнення дитиною шестирічного віку;

- учасникам війни, особам, на яких поширюється чинність Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» тривалістю до 14 календарних днів щорічно [5];

- особам, які мають особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, тривалістю до 21 календарного дня щорічно;

- пенсіонерам за віком та інвалідам III групи – тривалістю до 30 календарних днів щорічно;

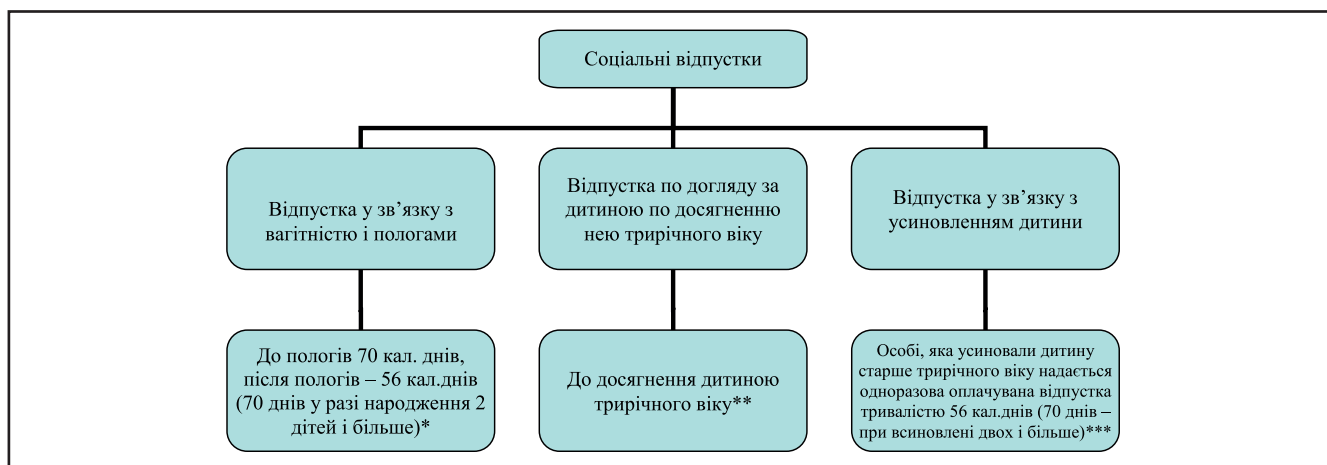


Рисунок 2. Види соціальних відпусток та їх термін

* Особам, які усиновили новонароджених дітей безпосередньо з пологового будинку, надається відпустка з дня усиновлення тривалістю 56 календарних днів (70 календарних днів – при усиновленні двох і більше дітей). У разі усиновлення дитини (дітей) обома батьками вказана відпустка надається одному з батьків на їх розсуд.

** Підприємство за рахунок власних коштів може надавати жінкам частково оплачувану відпустку та відпустку без збереження заробітної плати для догляду за дитиною більшої тривалості. Ця відпустка може бути використана повністю або частинами також батьком дитини, бабою, дідом чи іншими родичами, які фактично доглядають за дитиною, або особою, яка усиновила чи взяла під опіку дитину, та одним із прийомних батьків. За бажанням жінки або осіб, зазначених у частині третій цієї статті, у період перебування їх у відпустці для догляду за дитиною вони можуть працювати на умовах неповного робочого часу або вдома [1].

*** Особа, яка усиновила дитину, має право на відпустку у зв'язку з усиновленням дитини за умови, якщо заява про надання відпустки надійшла не пізніше трьох місяців з дня набрання законної сили рішенням про усиновлення дитини.

- особам, які одружуються, – тривалістю до 10 календарних днів;
 - працівникам для догляду за хворим рідним по крові або по шлюбу, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду, тривалістю, визначеною у медичному висновку, але не більше 30 календарних днів;
 - сумісникам – на термін до закінчення відпустки за основним місцем роботи;
 - ветеранам праці – тривалістю до 14 календарних днів щорічно;
 - працівникам, які не використали за попереднім місцем роботи щорічну основну та додаткові відпустки повністю або частково і одержали за них грошову компенсацію, – тривалістю до 24 календарних днів у перший рік роботи на даному підприємстві до настання шестимісячного терміну безперервної роботи;
 - працівникам, діти яких у віці до 18 років вступають до навчальних закладів, розташованих в іншій місцевості, тривалістю 12 календарних днів;
 - працівникам на період проведення антитерористичної операції у відповідному населеному пункті з урахуванням часу, необхідного для повернення до місця роботи, але не більш як сім календарних днів після прийняття рішення про припинення антитерористичної операції [1].
- Також працівникові може бути надана відпустка без збереження заробітної плати за згодою сторін на термін, обумовлений угодою між працівником та власником або уповноваженим ним органом, але не більше 15 календарних днів на рік.

Висновки

Отже, відпустка в Україні може надаватися п'яти різних видів: щорічна основна, додаткова, соціальна, творча та відпустка без збереження заробітної плати. Кількість днів щорічної основної та додаткової відпусток визначається залежно від професії робітника (список професій наведено у декількох постановках КМУ), а також від критеріїв надання соціальної відпустки. Також працівникові може бути надана відпустка без збереження заробітної плати за згодою сторін на термін. Заробітна плата працівникам за час відпустки виплачується не пізніше ніж за три дні до її початку. Порядок обчислення заробітної плати працівникам за час відпустки встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відпустки» №505/96 від 15.11.1996.
2. Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» №2812–XII від 21.11.1992.
3. Кодекс законів про працю України №322–VIII від 10.12.1971.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 №1290 «Про затвердження Списків виробництв, робіт, цехів, професій і посад, зайнятість працівників в яких дає право на щорічні додаткові відпустки за роботу із шкідливими і важкими умовами праці та за особливий характер праці» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1290-97-%D0%BF>
5. Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» №3551–XII від 22.10.1993.
6. Електронне видання <http://www.kadrovik.ua/>

К.М. ШЕВЧЕНКО,

аспірант, Українська інженерно-педагогічна академія

Забезпечення зацікавленості персоналу підприємств у ефективному використанні витрат на працю

Визначено, як основний принцип формування мотиваційного механізму стимулювання праці, забезпечення кількісно визначеного балансу соціально-економічних інтересів бізнесу і персоналу підприємств. Рекомендовані шляхи вдосконалення методів розрахунку заробітної плати, які застосовані у ПАТ «АЗОКМ».

Ключові слова: баланс, інтереси, мотивація, взаємозалежність, економічний потенціал, ефективність зарплати.

К.Н. ШЕВЧЕНКО,

аспірант, Украинская инженерно-педагогическая академия

Обеспечение заинтересованности персонала предприятий в эффективном использовании затрат на труд

Определен как основной принцип формирования мотивационного механизма стимулирования труда, обеспечения количественно определенного баланса социально-экономических интересов бизнеса и персонала предприятий. Рекомендованы пути совершенствования методов расчета заработной платы, которые применяются в ПАО «АЗОЦМ».

Ключевые слова: баланс, интересы, мотивация, взаимозависимость, экономический потенциал, эффективность зарплат.

К. SHEVCHENKO,

graduate, Ukrainian Engineering Pedagogical Academy

Engaging staff in effective use of labor costs

Defined as the main principle of formation of the motivational mechanism of stimulation of labor, quantitatively ensure a certain balance socio-economic interests of the business and staff. Recommended ways of improving the methods of calculation of wages that are applicable.

Keywords: balance, interests, motivation, interdependence, economic potential, efficiency wages.

Постановка проблеми. Досвід останніх років у світовій економіці свідчить про зростаючі тенденції у забезпеченні заці-

кавленості персоналу підприємств не тільки у підвищенні рівня оплати найманої праці, а й у більш ефективному використанні

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

витрат підприємців на працю. Зокрема, ці тенденції спрямовані на усунення соціальних протиріч в ринковому виробництві між власниками людського потенціалу, тобто найманими працівниками, і засобів виробництва, тобто роботодавцями з приводу особистого розподілу і присвоєння результатів виробництва.

Підставою для осмислення необхідності забезпечення рівноваги соціально-економічних інтересів бізнесу і найманої праці чим далі, тим більше стають переваги гармонійних суспільних відносин у виробничій сфері, ніж ворожнечі соціальні протиріччя, які стримують виробничі можливості і розвиток економіки підприємств. Саме такі підвалини потрібні як передумови формування і розвитку мотиваційного механізму стимулювання праці персоналу підприємств і ефективності бізнесу, як джерела щодо задоволення виробничих і особистих соціально-економічних потреб виробників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як відомо з публікацій в економічній сфері, більшість наукових праць присвячена забезпеченню економічного потенціалу підприємств, що створює передумови підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва. Та надто мало наукових праць, в яких би висвітлювались комплексно та поєднано питання розвитку зацікавленості в успіху бізнесу не тільки роботодавців, а і найманих працівників. Тому, як свідчить життя, саме така зацікавленість за всю історію виробництва до сьогодні є проблематичною.

Звичайно, відомі наукові праці відносно мотиваційних процесів таких класиків економічної науки, як А. Маслоу, Л. Портер, Ф. Герцберг, В. Врум, К. Альдерфер, Д. Мак-Клелланд і ін., які здебільшого розглядали мотивацію праці найманих працівників, не зачіпаючи зацікавленості роботодавців в забезпеченні соціально визначених потреб найманих працівників, як передумови досягнення економічних успіхів виробництва. Недосить ґрунтовно розглянуто цей аспект проблеми мотивації виробництва і в працях відомих вітчизняних і російських вчених, таких як Е. Лібанова, А. Колот, О. Грішнова, Д. Богиня, О. Єськов, М. Білопольський, В. Бобков, Р. Колоцова, М. Волгін, В. Роїк, Б. Генкін, Ю. Кокін, Р. Яковлев і ін., які зробили свій внесок у розвиток теорії мотивації.

Тому **метою статті** є критичний огляд досвіду вітчизняних машинобудівних підприємств у розвитку мотиваційного механізму і напрямів його удосконалення на прикладі Артемівського заводу з обробки кольорових металів ПАТ «АЗОКМ».

Виклад основного матеріалу. Результати наших досліджень наводять на думку, що методологічну основу формування мотиваційного механізму повинно складати дотримання балансу соціально-економічних інтересів, найманої і підприємницької праці, на яких ґрунтуються принципи цього механізму. Тому методи кількісної його оцінки спотворюються такими економічними категоріями як міра праці і міра споживання. Перша з них на робочому місці виражається нормою праці, друга – рівнем мінімальної заробітної плати, еквівалентним вартості робочої сили. В цій взаємозалежності виникають передумови соціальної відповідальності бізнесу перед найманою працею і навпаки, найманої праці перед бізнесом у сфері виробництва матеріальних благ та їх соціально визначеного розподілу.

На таких принципах виникає базис формування відтворювального рівня оплати праці, на основі якого виникає мотиваційна побудова стимулювання понаднормованої праці і ефективності бізнесу.

На практиці основний принцип формування мотиваційного механізму стимулювання праці персоналу підприємств і ефективності бізнесу в їх взаємозалежності може бути виражений у вигляді балансу соціально-економічних інтересів найманої і підприємницької праці або їх рівноваги. Цей процес можна простежити на прикладі удосконалення мотиваційної системи у приватному акціонерному товаристві «Артемівському заводі з обробки кольорових металів» (ПАТ «АЗОКМ»). Зокрема, на цьому заводі налагоджено випуск деталей для машинобудівної галузі з кольорових металів.

Кількісне вираження взаємозалежності соціальних та економічних показників на заводі як передумови формування мотиваційного механізму стимулювання праці і ефективності бізнесу, стає можливим прослідкувати за показниками табл. 1.

Взаємозв'язок і взаємозалежність у мотиваційній системі між соціальним і економічним забезпеченням праці та вироб-

Таблиця 1. Динаміка зміни соціально-економічних показників ПАТ «АЗОКМ» у 2011–2013 роках

Показники	Рівень показників по роках			2013 до 2011, %
	2011	2012	2013	
Економічні показники				
1. Реалізована продукція, млн. грн.	1159,30	2002,05	2008,77	173,27
2. Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	1044,64	1772,82	1767,72	169,22
3. Валовий прибуток, млн. грн.	114,66	229,23	241,05	210,23
4. Продуктивність праці одного працівника ПВП, тис. грн./особа	273,70	403,83	545,49	199,30
Соціальні показники				
1. Середньомісячна зарплата, грн./особа	2415,00	3007,00	3717,00	153,91
2. Середньооблікова чисельність ПВП, осіб	515,00	203,00	489,00	94,95
3. Фонд оплати праці ПВП, млн. грн.	66,00	82,12	85,22	129,12
Аналітичні показники				
1. Частка заробітної плати в реалізованій продукції, %	5,69	4,10	4,24	74,52
2. Індекс зростання середньомісячної зарплати	1,11	1,24	1,24	X
3. Індекс зростання продуктивності праці	1,32	1,47	1,35	X
4. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн./грн.	0,90	0,88	0,88	97,78
5. Індекс співвідношення валового прибутку до фонду заробітної плати	2,19	2,79	2,83	129,22

х) Розроблено автором за звітними даними підприємства АТ «АЗОКМ».

ництва, як про це свідчать показники табл. 1, розкривають не тільки тенденцію зміни соціально-економічних показників, а й абсолютний їх рівень. Зокрема, спроможність економічного потенціалу утримувати певний рівень оплати праці характеризується переважними темпами зростання групи економічних показників, які забезпечують динаміку зростання соціального і виробничого утримання працівників і бізнесу.

Тому рівень зростання економічних показників, які характеризують масштаби виробництва і його ефективність за три роки, зросли в діапазоні від 73,27% (обсяг реалізованої продукції) до 110,23% (валовий прибуток). Продуктивність праці зросла на 99,3%, тоді як середня заробітна плата зросла на 53,91%. Тобто темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання заробітної плати на 84,2% $(99,3/53,91 * 100 - 100)$. До того ж відповідно до рівня економічного потенціалу, який дозволяє утримувати більш високу заробітну плату, її рівень надто низький. Про це свідчить надзвичайно мала частка оплати праці у виробленій продукції, що становила у 2013 році 4,24%, тоді як цей показник у розвинених країнах становить 50–70%. Крім того, ця частка за три роки не тільки не зросла, а навіть знизилася на 25,5% $(4,24/5,69 * 100 - 100)$. У той же час індекс співвідношення прибутку до фонду заробітної плати зріс на 29,2% $(2,83/2,19 * 100 - 100)$, що свідчить про посилення ошукування найманної праці на користь бізнесу і порушення балансу соціально-економічних інтересів контрагентів соціально-трудова відносин.

Зроблені висновки підтверджуються також відносними показниками, до яких треба віднести питомі виробничі результати в розрахунку на 1 грн. заробітної плати (табл. 2).

Порівняння показників табл. 2 і 1 дає уявлення про переважне зростання економічних можливостей підприємства забезпечувати соціальне становище працівників, які могли би становити передумовою забезпечення гідного рівня оплати праці і життя та удосконалення мотиваційного механізму її стимулювання. Але такі можливості в цьому напрямі не були використані, хоча в цілому удосконалення системи оплати праці на заводі відбувається у напрямі структуризації її фонду, про що свідчать показники табл. 3.

Загальна тенденція зміни структури фонду оплати праці на ПАТ «АЗОКМ», як про це свідчать показники табл. 3, характеризується зменшенням частки основної заробітної

плати на користь зростання частки додаткової оплати праці та заохочувальних і компенсаційних виплат. До позитивних напрямів удосконалення системи оплати праці можуть бути віднесені заохочувальні методи, тоді як у структурі додаткової зарплати різні доплати і надбавки використовуються для підтримки певного рівня заробітку працівників і не досить пов'язані з конкретними показниками, що відображають трудові успіхи персоналу.

Таким чином, подальше удосконалення системи оплати і стимулювання праці на заводі спрямоване на забезпечення ефективності заохочувальних виплат для роботодавця і підвищення зацікавленості працівників до успішності праці і ефективності використання фонду її оплати через підвищення соціальної відчутності її елементів. Таке спрямування забезпечує баланс соціально-економічних інтересів найманної і підприємницької праці у діючій мотиваційній системі.

Нові підходи на заводі до стимулювання праці припускають відмову від традиційних погодинних систем або оплати за коефіцієнтом складності і заміну її на систему двох компонентів: базової ставки та додаткових заохочувальних виплат, які залежать від індивідуальних результатів та ефективності роботи виробничих підрозділів або фірми в цілому. Застосування новітніх методів розрахунку заробітків усуває несправедливість у оплаті, її полярність та знижує плінність кадрів, нестабільність виробництва.

Відповідно до застосованої на заводі системи заробітна плата визначається як:

- оплата вартості витраченої праці (почасовий внесок – ЗПП);
- оплата результатів праці (відрядний вклад ЗПР).

Рівень заробітної плати планується за чотирма основними параметрами відносно кожного працівника:

1. Ставка – планова (договірна) заробітна плата.
2. Співвідношення двох частин ставки: ЗПП і ЗПР.
3. Змінні компоненти заробітної плати, складові ЗПР:
 - за виконання особистих планів (ЗПО);
 - за підсумки роботи свого підрозділу;
 - за підсумки роботи суміжної служби або всієї організації.
4. Мінімум заробітної плати (ZP_{min}).

До того ж мінімальна заробітна плата відіграє роль страхового запасу для працівника у разі форс-мажорних випадків. Величина ставки має бути достатньою для залучення нового працівника потрібної кваліфікації на підприємство.

Таблиця 2. Зміна ефективності використання фонду оплати праці за відносними показниками в розрахунку на 1 грн. заробітної плати

Показники	Рівень показників по роках, грн./грн.		
	2011	2012	2013
1. Реалізація продукції	17,6	24,4	23,6
2. Собівартість продукції	15,8	21,6	20,7
3. Валовий прибуток	17,4	27,9	28,3

Таблиця 3. Зміна структури фонду оплати праці ПАТ «АЗОКМ» у 2011–2013 роках

Показники	Рівень показників по роках					
	2011		2012		2013	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Фонд оплати праці	66000,0	100,0	82120,0	100,0	85220,0	100,0
2. Фонд основної зарплати	52800,0	80,0	66232,4	77,0	63062,8	74,0
3. Фонд додаткової заплати	10560,0	16,0	14781,6	18,0	17044,0	20,0
4. Заохочувальні та компенсаційні виплати	2640,0	4,0	4106,0	5,0	2113,2	6,0

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Зокрема, на ПАТ «АЗОКМ» в основному використовується погодинно-преміальна система оплати праці, за якою робітник крім основного тарифного заробітку отримує премію за досягнення високих показників. Розрахунок рівня загального заробітку (ЗП) виконується за такою формулою:

$$ЗП = ЗП_{\min} \times C_T \times (ЗПО \times ЗПВ \times ЗПС), \quad (1)$$

де $ЗП_{\min}$ – мінімальна заробітна плата, грн.;

C_T – коефіцієнт перевищення середньої тарифної ставки працівника над мінімальною зарплатою;

$ЗПО$ – коефіцієнт виконання особистих планів (завдань, нормативів);

$ЗПВ$ – коефіцієнт виконання планів відділу або виробничого підрозділу;

$ЗПС$ – коефіцієнт ефективності роботи підприємства.

Звичайно, ця методологія має свої переваги і хиби, які визначаються у наступному:

– оскільки загальний рівень заробітку пов'язаний зі стандартним рівнем мінімальної оплати праці, особистим тарифним коефіцієнтом та коефіцієнтами виконання трирівневих планів, методика дозволяє до певної міри полегшити розрахунки;

– позитивним у цій методиці є і те, що вона враховує, окрім особистих результатів праці працівників, також колективні виробничі досягнення персоналу за коефіцієнтами ЗПВ і ЗПС;

– та хибним є те, що мінімальна заробітна плата державою встановлюється за залишковим принципом в залежності від наявності коштів у державному бюджеті. Тобто вона ні соціально, ні економічно, ні науково не обґрунтована, а на підприємстві її рівень не пов'язаний з наявним економічним потенціалом.

Тому удосконалення наведеної методики розрахунку можливе шляхом введення в формулу 1 коефіцієнту, який виражає резерв можливого підвищення середньої заробітної плати, що забезпечується економічним потенціалом підприємства, а також зміни показника абсолютного рівня середньої тарифної ставки (C_T) на коефіцієнт перевищення середньої тарифної ставки працівника над встановленою державою мінімальною заробітною платою.

Методологія відповідних розрахунків мінімальної заробітної плати розкрита в нашій публікації [1].

Отже, в такому разі змінену формулу 1 визначення рівня заробітку працівників можна було б записати в такому вигляді:

$$ЗП = ЗП_{\min} \times \left(1 + \frac{R_{\text{рез}}}{100}\right) \times C_T \times (ЗПО \times ЗПВ \times ЗПС), \quad (2)$$

де $R_{\text{рез}}$ – резерви можливого підвищення заробітної плати за рахунок зростання ефективності виробництва.

Методи кількісного визначення таких резервів на підприємстві обґрунтовано професором В.М. Ковальовим в його публікації [3]. Зокрема, за його розрахунками такий резерв в середньому по Україні за даними 2011 року дорівнював 46,8% [2, с. 206].

Таким чином, якщо визначено рівень мінімальної зарплати в Україні на початок 2013 року в розмірі 1218 грн./особа-місяць; резерв можливого підвищення заробітної плати, який дозволяє стан економічного потенціалу заводу на рівні 46,8%; коефіцієнт перевищення середньої тарифної ставки над мінімальною зарплатою на рівні 1,35; максимальні коефіцієнти виконання планів за шкалою кожний по 1,3, то середній рівень заробітку працівника повинен скласти: $ЗП = 1218 \times \left(1 + \frac{46,8}{100}\right) \times 1,35 \times (1,3 \times 1,3 \times 1,3) = 5303,2 \text{ грн./ особа - місяць}$ тобто по відношенню до існуючої середньої заробітної плати 3717 грн. рівень ЗП потрібно підвищити на 42,7% $(5303,2 / 3717 * 100 - 100)$, а не на 46,8%, як у середньому по Україні, тобто в межах можливостей економічного потенціалу заводу.

При мінімальних показниках коефіцієнтів виконання планів на рівні 1,05 рівень середнього заробітку може скласти: $ЗП_{\min} = 1218 \times \left(1 + \frac{46,8}{100}\right) \times 1,35 \times (1,05 \times 1,05 \times 1,05) = 2794 \text{ грн./ особа - місяць}$, тобто середній заробіток знизиться на 24,8% $(2794 / 3717 * 100 - 100)$. Таким чином, як видно з наведених розрахунків, основним елементом вдосконаленої системи оплати праці на підприємстві є показники виконання плану на таких рівнях управління економікою: особистому, локально колективного і на рівні підприємства.

Висновки

Отже, як свідчить досвід ПАТ «АЗОКМ», з удосконалення мотиваційної системи стимулювання праці персоналу основним його напрямом є виявлення методів забезпечення кількісно визначеного балансу соціально-економічних інтересів найманих працівників і бізнесу. Досягнення цієї мети знаходиться в площині визначення взаємозалежності рівня економічного потенціалу, відтворювального і стимулюючого рівня оплати праці та ефективного використання її рівня. На досягнення цієї мети спрямовані існуючі на ПАТ «АЗОКМ» методи розрахунку заробітку персоналу та пропозиції їх удосконалення, запропоновані в даній роботі.

Список використаних джерел

1. Ковальов В.М. Методологічні підходи до визначення порогу соціальної відчутності оплати праці в Україні (теоретичний аспект) / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаєва, Е.Н. Шевченко // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – К., 2014. – №3. – С. 28–33.
2. Ковалев В.Н. Роль труда в формировании общественных отношений: монография / В.Н. Ковалев. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 304 с.
3. Ковальов В.М. Економічний закон оплати праці і його використання у господарській практиці України / В.М. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 36. наукових праць науково-дослідного економічного інституту, №9 (136), 2012. – С. 174–182.

С.Г. ДРИГА,
д.е.н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет,
Є.М. СЕВРУК,

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет

Сучасні підходи до трактування сутності оборотних активів

Проаналізовано та систематизовано теоретичні підходи до визначення поняття «оборотні активи». Досліджено підходи до групування визначень оборотних активів. Запропоновано авторське визначення категорії «оборотні активи».

Ключові слова: оборотні активи, поточні активи, оборотний капітал, оборотні засоби, оборотні кошти, оборотні фонди.

С.Г. ДРЫГА,
д.э.н., профессор, Киевский национальный торгово-экономический университет,
Е.М. СЕВРУК,

аспирант кафедры экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет

Современные подходы к трактовке сути оборотных активов

Проанализированы и систематизированы теоретические подходы к определению понятия «оборотные активы». Исследованы подходы к группированию определений оборотных активов. Предложено авторское определение категории «оборотные активы».

Ключевые слова: оборотные активы, текущие активы, оборотный капитал, оборотные средства, оборотные деньги, оборотные фонды.

Theoretical approaches of the definition of current assets were analyzed and systematized. The approaches of grouping current assets definitions were studied. The author's definition of the current assets was proposed.

Keywords: current assets, working capital, circulating assets, turnover means, current capital.

Постановка проблеми. Для будь-якого підприємства управління оборотними активами є необхідною умовою ефективного функціонування. Ефективне управління фінансуванням оборотних активів забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, підвищує ліквідність, платоспроможність та рентабельність діяльності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і прикладні аспекти щодо визначення оборотних активів досліджені в роботах українських і закордонних науковців. Зазначимо, що у розвитку теорії оборотних активів значний внесок зробили вітчизняні вчені: І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, І.В. Олександренко, Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул, Р.М. Бугрименко, С.В. Рилєєв, Д.Л. Ящук, А.С. Полторак, С.О. Зубков, Л.Г. Соляник, А.Г. Балдинюк. Серед закордонних представників економічної науки, що займаються означеною проблематикою, найбільшої уваги заслуговують праці Е. Хелферта, Ю. Бріггема, Дж. Ван Хорна.

Велика кількість визначень оборотних активів, яка зустрічається у науковій економічній літературі, приводить до виникнення певних суперечностей з приводу трактування даного поняття. Такі суперечності посилюються ще й тим, що у трактуванні категорій «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи» у науковому середовищі визначилися різні підходи: від ототожнення цих понять до характеристики їх функціональних особливостей і відповідного розмежування цих категорій.

Метою статті є проведення аналізу сучасної наукової економічної думки щодо трактування сутності категорії «оборотні активи».

Виклад основного матеріалу. Економічна наука пропонує різні підходи до визначення поняття «оборотні активи». А.С. Полторак [1] поділяє вчених на три групи в залежності від ототожнення поняття «оборотні активи» з іншими категоріями:

«оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи». Перша група включає вчених, котрі вважають вищезазначені поняття тотожними; друга група включає науковців, які об'єднують лише деякі поняття; третя група вважає помилковим ототожнення таких понять.

Сучасні напрацювання вчених у сфері дослідження оборотних активів дозволяють виділити безліч трактувань даного поняття. Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. До оборотних активів належать [2]: запаси (малоцінні та швидкозношувані предмети, сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо і т.д.); поточні біологічні активи тваринництва та рослинництва; дебіторська заборгованість; готова продукція; поточні фінансові інвестиції; гроші та їх еквіваленти (готівка в касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошові кошти в дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей); витрати майбутніх періодів; інші оборотні активи. Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 1 [3] актив повинен класифікуватися як короткостроковий (поточний) актив, якщо: його передбачається реалізувати або тримати для продажу або використання в нормальних умовах операційного циклу компанії; він міститься головним чином в комерційних цілях; його передбачається реалізувати протягом 12 місяців від звітної дати; він є активом у вигляді грошових коштів або їхніх еквівалентів, що не мають обмежень на обмін або використання для погашення зобов'язань принаймні протягом 12 місяців з дати балансу. Таким чином, поняття «поточні активи» використовується в МСБО. Враховуючи те, що

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

сутнісні характеристики оборотних активів та поточних активів співпадають, вважаємо ці поняття ідентичними.

Далі А.С. Полторак [1] обґрунтовує поняття «оборотні активи» як сукупність фінансових і матеріальних активів, не обмежених у використанні, які обслуговують господарський процес і призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу або одного року з дати складання балансу та забезпечення безперервності виробничо-комерційного циклу. Схоже тлумачення поняття надає Л.Г. Соляник [4], визначивши оборотні активи як сукупність матеріальних і фінансових активів, які шляхом структурної трансформації здійснюють безперервний кругообіг форм вартості з метою постійного відновлення процесу виробництва, одержання прибутку, підтримання нормальної ліквідності підприємства, і повинні повністю споживатися протягом одного календарного року чи операційного циклу.

Економічна сутність оборотних активів, на думку Н.В. Ізмайлової [6], полягає у втілених в них грошових коштах, які повністю споживаються чи реалізуються впродовж одного виробничого циклу (або протягом 12 місяців) при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, що сприяє безперервності виробничо-комерційного циклу, а також дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності і прибутковості підприємства.

Як натурально-речовинну категорію визначає оборотні активи І.В. Олександренко [5]. Його позиція базується на тому, що оборотні активи є сукупністю матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів, які беруть участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на виробничий продукт впродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу. На нашу думку, таке трактування більш повно розкриває сутність поняття, проте пропонуємо розглянути ще деякі визначення.

Таким чином, можна констатувати про формування наукового підходу в рамках якого науковці пропонують визначати оборотні активи як сукупність матеріальних і фінансових активів, як грошові кошти, а також як сукупність матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів.

Проте зазначимо що існують й інші трактування оборотних активів, які визначають їх як ресурси або майно. Наприклад, Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул [7, с. 10] дотримуються позиції, згідно з якою оборотні активи слід розглядати як елемент ресурсного потенціалу, що контролюється організацією й призначений для забезпечення безперервного й планомірного процесу її господарської діяльності, споживається однократно з метою забезпечення певної економічної вигоди у майбутньому.

Деяко схоже визначення надає К.П. Дацко [8, с. 6]: оборотні активи – це ресурси, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигід у майбутньому. Своєю чергою, А.Г. Балдинюк [9, с. 7] зазначає, що оборотні активи являють собою групу контрольованих підприємством високоліквідних майнових цінностей, сформованих за рахунок інвестованого в них капіталу, що забезпечують безперервність його операційного процесу або платоспроможність і мають бути спожиті

або реалізовані впродовж операційного циклу або в термін до одного року, використання яких спрямоване на отримання відповідного економічного ефекту. Вважаємо таке визначення детально описує оборотні активи. Проте суперечливим є визначення оборотних активів як високоліквідних майнових цінностей, оскільки деякі види оборотних активів можуть реалізовуватись протягом досить тривалого часу, наприклад, запаси готової продукції.

На наше переконання, визначення оборотних активів підприємства з достатнім обґрунтуванням їх економічної сутності надає І.О. Бланк [10, с. 45], який розглядає оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та, які повністю споживаються у процесі одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

У такому контексті надає визначення оборотним активам і О.П. Гаценко-Колумбет [11] яка пропонує таке їх тлумачення: оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу. При цьому, на її думку, оборотні активи слід розглядати як частину виробничих фондів чи грошових коштів, що призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Слід підкреслити існування і інших трактовок оборотних активів у визначенні яких відбувається їх отождення з частиною виробничих фондів та авансованою вартістю. Так, наприклад, А.С. Філімонов [13] визначає оборотні активи як вартість, яка авансована в кругообіг виробничих оборотних фондів і фондів обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва і обігу. А позиція Т.А. Демченко [14, с. 179] полягає в тому, що оборотні активи є сукупністю оборотних фондів і фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені в грошовій формі.

Таким чином, налічується значна кількість різноманітних наукових підходів до трактувань поняття оборотні активи. Варто відмітити, що тривалий час у науковій літературі поняття оборотні активи вдосконалювалося. Але залишалося відкритим питання щодо групування названих трактовок в залежності від критерію, покладеного у основу сформульованого визначення. Одним із перших напрацювань у цьому напрямі є наукові розробки Н.О. Власової, М.В. Чорної і В.А. Гросул [7, с. 6–10], в яких науковці об'єднали наявні визначення оборотних активів у чотири групи в залежності від способів трактування поняття вченими.

Так, згідно з їхніми дослідженнями до першої групи слід віднести тих науковців, які вважають, що оборотні активи мають грошову природу, виконують функцію платіжно-розрахункового обслуговування кругообігу і визначають їх як «кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу». До другої групи належать науковці, котрі вважають, що оборотні активи – це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи. Третя група науковців трактує оборотні активи як частину майна підприємства. Нарешті, четверта група економістів трактує оборотні активи як авансовану вартість. Безумовно, наведене групування за ознакою сутності, покладеної в основу трактування оборотних активів,

має місце. Однак зазначимо, що за межами такого групування залишилися визначення оборотних активів як «оборотних засобів» та «оборотних фондів».

На нашу думку, доцільно об'єднати наявні визначення оборотних активів у дві групи. До першої пропонуємо віднести визначення, які пояснюють оборотні активи як майно, незалежно від того, які саме елементи враховані. Відповідно до другої необхідно віднести визначення, які пояснюють економічну сутність оборотних активів як авансовану вартість.

Таким чином, до першої групи необхідно віднести ті визначення, які пояснюють оборотні активи як гроші, ресурси, майнові цінності, оборотні засоби, фонди та ін. У такому випадку оборотні активи витрачаються та споживаються в процесі здійснення підприємством своєї господарської діяльності. До другої групи відносяться визначення, які пояснюють оборотні активи, як авансовану вартість, тобто, частина активів підприємств у вартісному виразі, яка знаходиться в постійному русі здійснює безперервний кругообіг форм вартості, в результаті якого відбувається постійне відновлення процесу виробництва. В такому випадку оборотні активи не витрачаються і не споживаються, а реалізуються та повертаються підприємству змінюючи свою форму. Також необхідно віднести до даної групи ті визначення, які пояснюють оборотні активи через кошти, що авансуються.

Оскільки існує досить багато визначень, які пояснюють оборотні активи через грошові кошти, необхідно з'ясувати, чи можливим є ототожнення оборотних активів лише з коштами. На нашу думку, оборотні активи включають не лише грошові, а й матеріальні ресурси, тому ототожнення оборотних активів тільки з коштами є економічно не обґрунтованим. Гроші та їхні еквіваленти (готівка у касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, грошові кошти в дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей) є лише однією із складових оборотних активів підприємства, відповідно до законодавства [2], поряд із запасами, готовою продукцією тощо.

Вважаємо, що трактування оборотних активів через «оборотні засоби», «оборотні фонди» та «фонди обігу» також є суперечливим. У Господарському кодексі України [15] зазначено, що «оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого і невиробничого призначення, що віднесено законодавством до оборотних засобів». Оборотні засоби – це частина виробничих засобів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому циклі. Елементи оборотних засобів формують речовинну субстанцію виготовлюваної продукції (сировина, конструкційні матеріали), створюють матеріальні умови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія), збереження і транспортування сировини та готових виробів (різні матеріали – мастила, фарби тощо; тара) [16, с. 137]. Таким чином, до оборотних виробничих засобів належать предмети та засоби праці, які обслуговують сферу виробництва.

Зокрема, оборотні засоби поділяють на оборотні фонди та фонди обігу. До фондів обігу належить готова продукція, грошові кошти на рахунках у банку та у касі підприємства, не оплачена відвантажена продукція. Оборотні виробничі фонди обслуговують сферу виробництва та їх основне призна-

чення полягає у забезпеченні безперервного і ритмічного процесу виробництва. Найбільшу питому вагу в оборотних виробничих фондах займають предмети праці: сировина, основні і допоміжні матеріали, тара, паливо, напівфабрикати. До оборотних виробничих фондів належать також знаряддя праці [16, с. 138]. Таким чином, оборотні фонди та фонди обігу є складовими оборотних засобів підприємства, які своєю чергою є складовими оборотних активів. Ураховуючи також те, що поточні фінансові інвестиції не входять до складу оборотних засобів [18, с. 21], але є частиною оборотних активів, на нашу думку, ототожнювати поняття невірно. Основне призначення фондів обігу забезпечити безперервність процесу відтворення товарів та послуг, тобто такі фонди обслуговують процес руху товарів через сферу товарного обігу до споживача. До грошових коштів та їх еквівалентів в сучасній практиці фінансового менеджменту відносяться не тільки залишки грошових коштів в національній та іноземній валюті (в усіх її формах), але й короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються в грошові кошти та характеризуються незначним ризиком зміни вартості [10, с. 78]. В такому випадку до фондів обігу можливим є віднесення короткострокових фінансових інвестицій. Проте не всі короткострокові фінансові інвестиції використовуються на закупівлю сировини та матеріалів та обслуговують процес обігу товарів, деякі з них (акції, облигації) спрямовуються на отримання прибутку внаслідок здійснення інвестиційної діяльності. Вважаємо за недоцільним ототожнювати оборотні активи з сукупністю оборотних фондів та фондів обігу, оскільки оборотні активи більш ширше поняття.

Аналогічна ситуація з визначеннями, які пояснюють оборотні активи через оборотні кошти. До оборотних активів включаються як матеріальні, так і грошові ресурси, тому поняття оборотних активів є дещо ширшим, ніж поняття оборотних коштів. Такої думки притримується О.П. Пархоменко [18, с. 21], яка вважає, що загальноприйнятий поділ оборотних коштів на оборотні фонди та фонди обігу не враховує такої складової господарських засобів підприємства як короткострокові фінансові вкладення. Крім того, науковці О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна та Ю.В. Кваша [17, с. 47] головною відмінністю між поняттями «оборотні активи» і «оборотні кошти» вважають те, що оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу. Всі джерела, за рахунок яких формуються оборотні кошти, можна розглядати як фонд, який можна назвати фондом оборотних коштів. Кількість «оборотних коштів» як частина активів і «фонд оборотних коштів» як частина пасивів повинні збігатися [11].

На нашу думку, ототожнення оборотних активів з частиною капіталу підприємства, що вкладений в оборотні активи, є також суперечливим. Безумовно, оборотний капітал виступає джерелом формування складових оборотних активів, тобто він фіксується в різних статтях пасиву балансу, тоді як оборотні активи відображають характер їх розміщення і є частиною активів балансу [1]. Різниця між оборотним капіталом і оборотними активами полягає також в тому, що оборотний капітал завжди виступає інвестицією, як джерело авансуван-

ня формує оборотні активи. Авансований в оборотні активи капітал приймає їх натурально-речову форму й тільки після закінчення операційного циклу використання оборотних активів повертає свій первісний вигляд. Але оборотний капітал на відміну від активів не споживають і не витрачають, а лише авансують для повернення після закінчення кожного обороту в ту саму форму для наступного авансування [18, с. 20]. Однією із сутнісних характеристик активів є те, що вони є майновими цінностями підприємства, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу [10, с. 8]. Вкладений у новий або бізнес, що розвивається, капітал матеріалізується у формі активів підприємства. Спрямований на формування активів підприємства капітал може інвестуватися не тільки у грошовій (опосередкованій), а й у реальній (прямій) формі. В такому випадку активи та капітал, будучи тотожними в конкретній натурально-речовій формі, мають все ж таки різну економічну природу: капітал являє собою продукт минулого накопичення цінностей, що втягуються в економічний процес, а активи – формований економічний ресурс, що призначений для здійснення наступної господарської діяльності.

Висновки

Мейнстрим наукової економічної думки засвідчує, що у трактуванні поняття «оборотні активи» налічується досить багато розбіжностей: одна група науковців ототожнює поняття «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи», інші ж вважають що це самостійні економічні категорії. Ми залишаємося прихильниками тієї групи науковців, які не ототожнюють дані поняття. На нашу думку, лише «поточні активи» є однаковим за змістом до оборотних активів, оскільки сутнісні характеристики обох понять співпадають.

Своєю чергою, наявність різних трактувань поняття оборотні активи зумовлює необхідність їх класифікації. На наше переконання в основу такої класифікації слід покласти базове пояснення науковцями значення оборотних активів – через майно, або через авансовану вартість. Зрозуміло, що кожна з груп визначень в тій чи іншій мірі характеризує поняття «оборотні активи». Проте, на нашу думку, найбільш до речним є використання визначень, згідно з якими оборотні активи трактуються як частина майна (ресурсів, майнових цінностей) підприємства. Під оборотними активами, в нашому уявленні, слід розуміти сукупність таких матеріальних та фінансових цінностей, що обслуговують поточну діяльність підприємства та в повному обсязі переносять свою вартість на реалізовану продукцію впродовж одного операційного циклу або в термін до одного року.

Список використаних джерел

1. Полторак А.С. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи / А.С. Полторак // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – №7. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2171>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 №73 /

Мінфін України // Офіційний вісник України. – Офіц. вид. – К., 2013. – №19. – С. 97.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності. IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013

4. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: монографія / Л.Г. Соляник; за ред. О.С. Галушко. – Дніпропетровськ: Вид-во НГУ, 2009. – 239 с.

5. Олександренко І.В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І.В. Олександренко // БізнесІнформ – 2014. – №2. – С. 277–283.

6. Ізмайлова Н.В. Управління оборотними активами підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.В. Ізмайлова; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.

7. Власова Н.О., Чорна М.В., Гросул В.А. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібно торгівлі: монографія / Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул. – Х:ХДУХТ, 2014. – 258 с.

8. Дацко К.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства [Текст]: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бух. облік, аналіз та аудит (за видами екон. діяльн.)» / Дацко К.П.; МОН України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т імені В. Гетьмана». – К., 2014. – 20 с.

9. Балдинюк А.Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.07.05 / А.Г. Балдинюк. – К., 2005. – 21 с.

10. Бланк І.А. Управление активами и капиталом предприятия [Текст]. Т. 2 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 447 с.

11. Колумбет О.П. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи / О.П. Колумбет, Ю.В. Зозуля // 36. наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 231–236.

12. Гаценко-Колумбет О.П. Оборотні активи підприємства: проблеми теорії обліку / О.П. Гаценко-Колумбет // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – №1. – С. 42–47.

13. Філімонов О.С. Фінанси підприємств: навч. підр. / О.С. Філімонов. – К.: МАУП, 2004. – 2-ге вид., переробл. і допов. – 328 с.

14. Демченко Т.А. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9. – 227 с.

15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV редакція від 20.09.2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

16. Дробишева О.О., Похильченко І.М. Роль виробничих засобів у виробничому процесі підприємства / О.О. Дробишева, І.М. Похильченко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – №6. – С. 136–142. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_136.pdf

17. Поважний О.С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С. 41–52.

18. Пархоменко О.П. Оборотний капітал промислових підприємств в умовах глобальних викликів: формування та використання: монографія / О.П. Пархоменко. – Луганськ: Вид-во «Наулідж», 2012. – 216 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Неформальна економіка як передумова девіації сучасної елітної структури.....	3
ЧУКАЄВА І.К. Переваги та можливі шляхи їх реалізації щодо забезпечення розвитку нафтотранспортних систем України в частині виконання умов угоди з ЄС.....	7
ГОДОВАНЕЦЬ О.В. Фінансово–економічний механізм здійснення митного контролю.....	12
ЗАГНІЙ О.Г. Третій енергетичний пакет ЄС, його вплив на реформування газотранспортної системи України.....	17
ЩАВА Р.П. Фінансові та монетарні критерії конвергенції.....	20
СЕРГІЄНКО О.М. Концептуальні особливості прогнозування показників СНР за секторами економіки.....	23
СІДНЕВА Ж.К., КУЗЬМІНСЬКА Н.Ю. Актуальні аспекти забезпечення продовольчої безпеки України.....	29
КОШЕЛЬ А.О. Перспективи розвитку системи оподаткування земель в Україні з використанням масової оцінки.....	34
КУСТОВСЬКА О.В., ДАРЦОВА Ю.В. Світова практика при побудові системи земельно–майнових відносин в Україні.....	37
ПІРІАШВІЛІ Б.З., ЧИРКИН Б.П. Основні проблеми та пріоритетні напрями розвитку виробничої інфраструктури України.....	41
КОНДУКОЦОВА Н.В. Структура моніторингу та оцінювання виконання державних програмних документів розвитку реального сектору економіки.....	51
ЗАРИЦЬКА Н.С. Зовнішньоторговельне співробітництво України і США та шляхи його вдосконалення.....	56
КОРЕНЬ Н.В. Бюджетна безпека як складова економічної безпеки: сутнісно–структурний аспект.....	59
СОХАНИЧ Ф.Ф. Механізм інтеграції України до світового ринку капіталу.....	62
ЛИСЕНКО О.В. Методичні засади оцінки соціально–економічної ефективності банківських установ.....	66
ГУК О.В. Взаємозв'язок показників і факторів конкурентоспроможності національної економіки.....	69

Інноваційно–інвестиційна політика

КАРДАКОВ О.Ю. Європейська система трансферу інтелектуальних продуктів: національна позиція.....	76
-------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КАЛЮЖНА Н.Г. Інтеграційні пріоритети зовнішньої торгівлі України товарами: ретроспектива та тенденції розвитку.....	81
ДЕНИСЮК О.М. Формування локальної бази даних підсумкового внутрішньогосподарського обліку та контролю в системі управління підприємством.....	86
КОВАЛЬОВ В.М. Наукові підходи до формування мотиваційного механізму машинобудівних підприємств.....	88
ВАСИЛЬЧАК С.В., СТРУЧОК Н.М. Стан та тенденції розвитку санаторно–курортного комплексу України.....	92
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Економічна ефективність використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України.....	95
БОГАТИРЬОВ І.І. Генезис формування фінансового механізму корпорації.....	99
ЦИГАНЮК А.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств.....	103
АНДРУСЬ О.І. Обґрунтування організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно–промислового комплексу України.....	106
КАРАЇМ М.М., СУХИМЛИН Л.Є. Управління економічною безпекою підприємства: методичні засади.....	110
БРЕУС С.В., БАБАЄВА Т.А. Основні напрями запобігання банкрутства підприємства у контексті забезпечення економічної безпеки.....	113
АМАЛІАН А.В. Результати програм лояльності як об'єкт обліку (порівняльний аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів обліку).....	117
ЯРМОЛЕНКО Ю.О. Іноземний досвід державного регулювання аграрного виробництва.....	121
ЛІЩИНСЬКИЙ М.П. Роль холдингових формувань в аграрному секторі економіки України.....	125
ХАРКАВИЙ М.О. Фінансові детермінанти митного контролю після випуску товарів на митну територію України.....	130
ЛОЯК Л.М. Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку спеціалізованих підприємств рекреаційної індустрії в Івано–Франківській області.....	135
ПАНАСЕНКО Г.О. Вплив страхування вкладів клієнтів на ресурсний потенціал банків.....	139

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М. Механізми генерації конкурентоспроможності м. Києва (2015–2025).....	145
КРАМАРЕНКО О.А. Концептуальні основи формування бюджетної політики місцевого рівня.....	148
МОРГУЛЕЦЬ О.Б. Методика оцінювання рівня автономії ВНЗ.....	152

Соціально–трудова проблема

КУБІЦЬКИЙ Ю.С. Основні напрями вдосконалення управління сільськими територіями.....	158
СУКАЧ О.М. Міжбюджетні відносини в Україні: проблеми та напрями вдосконалення.....	162
ДОБРЕНКО О.О. Зменшення безробіття населення – важливе завдання соціальної політики України.....	166
БОДЮК А.В. Двоїстість поняття праці і заробітної плати геологів.....	171
ПОПОВИЧ О.В., ІВАНОВА А.М. Види та особливості надання відпусток в Україні.....	174
ШЕВЧЕНКО К.М. Забезпечення зацікавленості персоналу підприємств у ефективному використанні витрат на працю.....	178
ДРИГА С.Г., СЕВРУК Є.М. Сучасні підходи до трактування сутності оборотних активів.....	182

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, лівє, правє – 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
№11 (174) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.11.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 21,39.
Гарнітура Еуро. 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.