

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (175)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (175) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 188 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 9 від 23.12.2015 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

Типи тіньового зростання та форми тіньової організації національної економіки

У статті розглядаються типи тіньового зростання за різних соціально-економічних умов та відповідна їм обумовленість організації тіньової, «автономної» влади.

Ключові слова: «революція менеджерів», типи тіньового зростання, тіньова, автономна, паразитарна держава.

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

Типы теневого роста и формы теневой организации национальной экономики

В статье рассматриваются типы теневого роста в разных социально-экономических условиях и соответствующая им обусловленность организации теневой, «автономной» власти.

Ключевые слова: «революция менеджеров», типы теневого роста, теневое, автономное, паразитарное государство.

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

Types of shadow growth and form a shadow of the national economy

This article discusses the types of informal growth in different socio-economic conditions and the corresponding conditioning shadow organization, «autonomous» power.

Keywords: «managerial revolution»; shadow types of growth; shadow, independent, parasitic state.

Постановка проблеми. Процеси тіннізації, деградації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової деформації державного управління, його зрощення з тіньовим бізнесом, системна корупція обумовлюють високу ступінь гальмування процесів реформування суспільних відносин, замість цього подальшого тіньового зростання, відповідно необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих тіньових впливів, їх методів та форм існування, 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 методів засоби ефективного обмеження тіньових процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тіньової економіки, типів її зростання, зокрема історичної метаморфози форм тіньової економіки аж до сучасних паразитарних, «автономних» форм тіньової держави.

Виклад основного матеріалу. Чергові величезні сподівання вітчизняного суспільства на радикальне постреволюційне очищення, катарсис етикою національного оновлення інститутів влади від кричущих зловживань, злочинів, нехтувань інтересів більшості, надзаконності, недоторканості певних вузьких кіл спільноти, натикаються на наявність неочікуваних трансцендентних перешкод у вигляді не лише існування, але й подальшого розвитку корупційних, тіньових процесів. Виникає вкрай важлива потреба у вже раціональному поясненні сутності цього потужного гальмування у формі корупційно-тіньових явищ, існуванні особливої генетичної спадковості, трансцендентності цих процесів, причин утворення і збереження базових криміногенних прошарків суспільства поза меж суспільних змін, які своєю чергою обумовлюють переродження інститутів влади.

Дослідження сучасної деградаційної якості щодо суспільства корупційно-тіньових явищ, на наш погляд, слід почати з виникнення самого поняття «тіньова економіка», з еволюції методу тіньового зростання, тих суспільних форм, які утворюються у зв'язку із синергетичним характером самих корупційно-тіньових проявів – на ті утворення, які існують за межами термінів міжреволюційних циклів, наявності особливої толерантності їх суб'єктів до цих трансцендентних явищ.

Поняття «тіньова економіка» у теоретичних дослідженнях з'являється у першій половині 1970-х років. Причиною цієї дискурсивної новації є глибокі кризові соціально-економічні процеси, які відбувалися в економіці в цей історичний період.

З початку 70-х років соціально-економічна ситуація у світі різко змінюється. Це пов'язано з «революцією менеджерів», коли корпоративний контроль відокремили від власності. У США і Великій Британії корпоративний капітал у публічних компаніях був сильно розпорошеним і великим пакетом акцій вважалися навіть 1% статутного капіталу.

«Революція менеджерів» своєю появою зобов'язана світовій економічній кризі, різким збільшенням у цей період кількості диверсифікованих компаній і зростанню значення головних офісів цих компаній, які очолювали нове покоління професійних менеджерів, до діяльності яких вже іманентно були властиві більш агресивні, авантюрні дії на межі чи за межею закону ніж у попередніх поколіннях менеджерів.

Гене́за цього процесу з'явилася у першій половині ХХ століття, коли відбулися дві принципові зміни. Перша – професійні менеджери прийшли на зміну власникам сімейного бізнесу, забезпечуючи поточне управління компанією. Дру-

га – змінилися сама структура сучасної корпорації. Найвище керівництво корпорацією (чи то власники, чи то наймані менеджери) вже не справлялося з обсягами діяльності, що потребували розпорошення контролю за прийняттям рішень. Першими з цього становища знайшли вихід такі потужні компанії, як General Motors і DuPont: вони розпалися на декілька підрозділів, кожному з яких була делегована своя автономна сфера бізнесової відповідальності. У такий спосіб була створена перша модель диверсифікованої компанії. У 1980-х роках вже було практично неможливо знайти велику американську компанію, яка не була б диверсифікована, оскільки зростання і пошук переваг синергії (переваг, які виникають внаслідок спільних дій або спільного використання) – одного з вихідних винаходів нової корпоративної стратегії, став новою корпоративною релігією [1, с. 143–144].

До 70-х років активи компаній набувалися обережно, консервативно. Це був час панування реальної економіки, коли біржа була лише другорядним інструментом забезпечення бізнесу, а роль віртуальної економіки була вторинною. Активність на ринку М&А була обмежена.

Рейдерські атаки на чужий бізнес вже існували сто років – з часу становлення корпорації. Однак на попередніх етапах корпоративного розвитку поважні підприємці в ньому участі не брали, а грошові можливості «диких» рейдерів дозволяли їм опанувати рівень компаній лише третього ешелону, що не справляло суттєвого впливу на розвиток тіньового фінансового ринку. Суб'єкти рейдерських атак, таким чином, становили маргінальний сегмент бізнесу.

«Революція менеджерів» 1974 року розпочалася з того, що один з елітної групи ділового істеблшменту – канадський гірничо-металургійний концерн International Nickel Company Inc. (INCO) – здійснив вороже поглинання компанії з цієї ж поважної групи – концерн FSR. «Розбійні» рейдерські дії INCO забезпечував ще більш відомий у діловому світі – елітний інвестиційний банк Morgan Stanley. Це сповістило про початок якісно нової ери зростання процесів тінізації економіки з боку широкого кола суб'єктів ділового менеджменту, лави яких очолили вже не маргінальні, а провідні елітні структури.

Для забезпечення ворожих поглинань у цей період значно зростають обсяги тіньового фінансового ринку за рахунок віртуальних його елементів. Так, після Другої світової війни у США були винайдені угоди М&А з використанням «фінансового важеля» – позичкових засобів Leveraged Buyout (LBO). Великого розповсюдження до ери «революції менеджерів» ці угоди не мали.

Однак уже з кінця 70-х років почалося значне збільшення угод М&А з використанням позичкових засобів, що призвело до збільшення впливу на цьому ринку інвестиційних банків та фондів, які забезпечували акумуляцію позичкових коштів і надання позик вже «від себе» і на своїх умовах. Фінансування угод М&А з використанням позичкових коштів, особливо при придбанні недооцінених компаній, мало величезний потенціал тінізації. З переходом рейдерів на технології LBO в економіці США, а потім й в інших країнах формується класичний корпоративний рейд, а рейдери виділилися в окремий клас підприємців [2, с. 64–65].

Таким чином, розвиток відносин управління протягом ХХ століття, перетворення їх на вирішальну ланку соціально-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

економічних відносин в останню його чверть призвів до загострення кризи державного управління економікою, яка набуває вже хронічного характеру. Одним із суттєвих наслідків цієї кризи є розвиток протистояння, «автономності» периферійних ланок систем управління економічною діяльністю, консолідація цього протистояння у систему антидержавного економічного управління – в онтологічному та гносеологічному аспектах помітне соціально-економічне явище, яке ми розрізняємо як тіньову економіку.

Існування особливої сучасної генетичної спадковості корупційно-тіньових процесів потребує дослідження причин такого їх стану розвитку, утворення особливих базових криміногенних прошарків суспільних процесів, які, в свою чергу, обумовлюють переродження інститутів влади.

Дослідження сучасної якості корупційно-тіньових явищ, на наш погляд, слід почати з виникнення самого поняття «тіньова економіка», еволюції методу тіньового зростання, тих суспільних форм, які утворюються у зв'язку із синергетичним характером самих корупційно-тіньових проявів – звернути увагу на ті утворення, які існують за межами термінів міжреволюційних циклів, наявності особливої толерантності серед еліти та певних кіл бізнесу до цих трансцендентних процесів.

Онтологічно тіньова діяльність існує тисячі років, але вона як система у вихідний період свого розвитку не мала такого рангу небезпеки серед загроз державі та суспільству. У цей доісторичний (для «тіньової економіки») період вона розвивалася екстенсивно і мала паразитарно-компенсаційний характер (I тип тіньового зростання).

Тіньова економіка I типу виникає у просторі протиріч між різними (часто функціонально близькими формами чи сферами діяльності), наприклад, між платоспроможним попитом та спроможністю виробничо-збутової, логістичної сфери його задовольняти, між зростаючими потребами суспільства та обмеженими засобами, які держава спрямовує та забезпечує щодо їх задоволення тощо. Розширення спектру таких протиріч, набуття ними кризової форми перетворюють їх на все більш розширений простір тіньової діяльності. Таким чином, екстенсивний тип тіньового зростання – це розширення паразитарної тіньової діяльності на основі переважно кількісного збільшення обсягу протиріч при збереженні попередніх техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрів тіньового менеджменту. У певній мірі тіньова економіка при цьому типі зростання виконує і позитивну – компенсаторну функцію задоволення суспільних потреб у зв'язку з тим, що офіційна система не в змозі задовольнити нагальні суспільні потреби.

Принципово інший тип зростання (II тип інтенсивного тіньового зростання – «криміногенно-інноваційний») виникає в умовах «революції менеджерів», коли його суб'єкти активно використовують саму систему менеджменту, створюють широко розбудовану штучну систему кримінальної (криміногенної) неосфери менеджменту для здійснення тіньової діяльності – штучне розширення самого простору, сфер, форм тіньових процесів, їх методів та механізмів. Особливу потужність інтенсивному типу тіньової економіки надає його обумовленість синкретизмом (гібридизацією) бізнесу і влади, інтеграцією, синергетизмом тіньової діяльності цих важливих функціональних суспільних сфер. Таким чином, інтенсивний тип зростання потребує принципово іншого – вищого техні-

ко-технологічного її базису, що продукується надсучасними досягненнями менеджменту, інформатики, логістики, інноваційних технологій тощо. Проявами такого типу тіньового зростання є сучасна розбудова приватизаційних процесів, конвертаційних центрів, енергетична залежність країни (що має у великій мірі штучний тіньовий характер), тіньові структури типу Росукренерго, «віртуальна» економіка тіньових фінансових, валютних криз, вилучення гео економічної ренти засобами потоків контрабанди, утворення тіньової дельти у трансфертних цінах через формування «чорних» тіньових зон типу «Придністров'я», «Новоросії», тіньові засоби знищення українського війська, гібридна війна, що утворює величезних обсягів комплекс тіньових методів, сфер, форм тощо. Слід підкреслити, що розвиток форм інтенсивного типу зростання тіньової діяльності йде не внаслідок лише розвитку суспільних, кризових протиріч, а в результаті розвитку тіньового потенціалу менеджменту, перш за все, вищих його ланок та бюрократично-корупційних вищих ланок державного управління, їх тіньового, паразитарного менталітету та інтересу.

Синкретизм, синергетизм тіньового бізнесу та влади потребує відповідної адекватної соціально-економічної форми свого функціонування. Такою є існування тіньової автономної, паразитарної держави. Це форма держави, що поєднує, завдяки притаманному залежним країнам процесу незавершеної модернізації, синкретизму (нероздільності) владу та бізнес, дає можливість значно розширити масштаби і глибину тіньової діяльності, інтегрувати силу тіньової держави та потенціал великого (олігархічного) бізнесу [3, с. 138–140, 150–167]. Реалізація криміногенно-інноваційного типу тіньової діяльності є неодмінною умовою існування паразитарної, тіньової, автономної держави і навпаки.

Історичні витоки виникнення автономної держави мають цілком соціально позитивний характер і зв'язані зі становленням та розбудовою «автономної» козацької держави. У цій формі метаморфоза неформальної локальної тіньової організації «піднялась» 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) й спробі, за умови визнання влади лише короля, вийти з-під підпорядкування місцевих владних структур. Упродовж цього часу «під впливом колонізації» 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 Військо Запорозьке намагалося відігравати роль самостійного суб'єкта міжнародних відносин.

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 [4, с. 235].

Економіка паразитарної «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання у собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку, вона має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу-реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності у їх генезі.

Сучасна автономна держава – це базовий (в межах тінізаційного простору), системоутворюючий сектор народно-господарської структури, синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладене на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) влади та бізнесу¹, що приховує від суспільства безліч таємниць реальних механізмів політичних, бізнесових, кадрових, дипломатичних та інших суспільних процесів.

Змістом тіньової економіки автономної держави, що набула паразитарного характеру, є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни.

Існування автономної, тіньової 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 активатор, репродуцент, 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, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства. Терміни існування «автономної» держави, структури організації, головних її рухомих сил не є дзеркальним відображенням офіційної, панування основних політичних команд в автономній

¹ Однією з важливих форм сучасної паразитарної елітної економіки є поєднання влади та бізнесу. У новітніх умовах, незважаючи на певні намагання роз'єднати ці дві сфери суспільних відносин, дана проблема принципово не просунулась до свого вирішення, спостерігається лише модифікація гібридизації влади, пристосування до нових умов існування.

та паралельній офіційній державах має свої закономірності розвитку та механізму впливу.

Поява елітного автономного, паразитарного сектору як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор автономної держави; тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архаїзований (неформальний) сектор.

Фундаментальні підходи до детінізації автономної держави, завдань обмеження її паразитизму, руйнівних тінізаційних можливостей інтенсивного тіньового типу зростання повинні враховувати особливу двоїстість її організації, небезпеку синкретизму влади та бізнесу, в тому числі з боку проімперських сил. Слід зосередитися на максимальному обмеженні, витісненні автономності паразитарної держави, формуванні державної стратегії розмежування бізнесу та влади, всілякій підтримці з боку держави функціонування генетично-історичних засад соборної організації, солідарної підтримки та допомоги, інституційної компліментарності (взаємодоповнюваності) влади та бізнесу, їх партнерської взаємодії, які іманентно властиві спадковим закономірностям вітчизняної організації.

Висновки

Поняття «тіньова економіка» у теоретичних дослідженнях з'являється в першій половині 1970-х років. Причиною цієї дискурсивної новації є глибокі кризові соціально-економічні процеси, які відбувалися в економіці в цей історичний період.

Онтологічно тіньова діяльність існує тисячі років, але вона як система у вихідний період свого розвитку не мала такого рангу небезпеки серед загроз державі та суспільству. У цей доісторичний (для «тіньової економіки») період вона розвивалася екстенсивно і мала паразитарно-компенсаційний характер (I тип тіньового зростання).

Синкретизм, синкретизм тіньового бізнесу та влади потребує відповідної адекватної соціально-економічної форми свого функціонування. Такою є існування тіньової автономної, паразитарної держави.

Фундаментальні підходи до детінізації автономної держави, завдань обмеження її паразитизму, руйнівних тінізаційних можливостей інтенсивного тіньового типу зростання повинні враховувати особливу двоїстість її організації, небезпеку синкретизму влади та бізнесу. У реформуванні суспільства слід зосередитися на максимальному обмеженні, витісненні автономності паразитарної держави, формуванні державної стратегії розмежування бізнесу та влади, всілякій підтримці з боку держави функціонування генетично-історичних засад соборної організації, солідарної підтримки та допомоги.

Список використаних джерел

1. Кох Р. Стратегія / Р. Кох. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с.
2. Борисов Ю.Д. Рейдерские захваты. Узаконенный разбой / Ю.Д. Борисов. – СПб: Питер, 2008. – 224 с.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
4. Історія українського козацтва / В.А. Брехуненко, Л.В. Войтович, О.Б. Головка та ін. – К.: Вид-чий дом «Могилянська академія», 2011. – 799 с.

V.V. KORNEEV,
 д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку та торгівлі України,
 А.В. ХОМУТЕНКО,
 к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

Можливості удосконалення управління державними фінансами України в контексті Угоди про асоціацію Україна – ЄС

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення системи управління державними фінансами України. Проаналізовано норми Стратегії розвитку системи управління державними фінансами та Угоди про асоціацію Україна – ЄС. Визначено стратегічні орієнтири розвитку системи управління державними фінансами. Оцінено тактичні заходи бюджетної, податкової та боргової політик, що планується провести в контексті виконання норм Угоди про асоціацію Україна – ЄС. Обґрунтовані напрями підвищення ефективності дії механізму управління державними фінансами за функціями управління (планування, організація, мотивація, контроль).

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна політика, податкова політика, управління, стратегія.

V.V. KORNEEV,
 д.э.н., профессор, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
 А.В.ХОМУТЕНКО,
 к.э.н., доцент, Одесский национальный экономический университет

Возможности совершенствования управления государственными финансами Украины в контексте Соглашения об ассоциации Украина – ЕС

В статье обоснована необходимость совершенствования системы управления государственными финансами Украины. Проанализированы нормы Стратегии развития системы управления государственными финансами и Соглашения об ассоциации Украина – ЕС. Определены стратегические ориентиры развития системы управления государственными финансами. Оценены тактические мероприятия бюджетной, налоговой и долговой политики, которые планируется осуществить в контексте выполнения условий Соглашения об ассоциации Украина – ЕС. Предложены направления повышения эффективности действия механизма управления государственными финансами по функциям управления (планирование, организация, мотивация, контроль).

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная политика, налоговая политика, управление, стратегия.

V. KORNEEV,
 doctor of economics, professor, Scientific Research Economic University Ministry of economic development,
 A. KHOMUTENKO,
 Ph.D., associate professor, Odessa National Economics University

Opportunities for improving public financial management in the context of Ukraine Association Agreement Ukraine – EU

The necessity of improving public financial management in Ukraine was grounded in the article. Development Strategies of public financial management and Association Agreement Ukraine–EU were analyzed. The strategic guidelines for the development of public financial management were substantiated. The tactical actions of the budget policy, tax policy and debt policy which planned to be implemented in the context of the conditions of the Association Agreement Ukraine – EU were rated. Vectors increasing the efficiency of the management mechanism of public finances by management functions (planning, organization, motivation, control) were offered.

Keywords: public finance, budget policy, tax policy, governance, strategy.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, обумовили необхідність реформування усіх сфер державного управління, серед яких важливе значення відводиться сфері державних фінансів. Державні фінанси, які представляють собою сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням централізованих фондів фінансових ресурсів на рівні держави з метою задоволення суспільних інтересів, відіграють роль забезпечувальної сфери, від ефективності управління якою залежить результативність усієї управлінської діяльності держави. У цьому контексті постає завдання з підвищення ефективності дії механізму управління державними фінансами, заснованого на гармонійному поєднанні правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення такого управління. У вирішенні цього завдання українській державі сприятимуть Європейський Со-

юз, Європейське співтовариство з атомної енергії та їхні держави-члени в рамках підписаної Угоди про асоціацію Україна – ЄС [1], якою визначено стратегічні орієнтири вдосконалення вітчизняної системи державного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти управління державними фінансами були предметом наукових досліджень Г. Атаманчука, Р. Майсгрейва, Н. Нижника, В. Опаріна, Дж. Стігліца, С. Юрія, Л. Якобсона та інших відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Віддаючи належне їхньому науковому доробку, слід констатувати, що теоретико-методологічні підвалини, нормативно-правові засади та організаційно-прикладні аспекти управління державними фінансами в Україні потребують удосконалення.

Метою статті є визначення стратегічних орієнтирів та тактичних заходів підвищення ефективності функціонування системи управління державними фінансами.

Виклад основного матеріалу. Про нагальну необхідність удосконалення механізму управління державними фінансами в контексті євроінтеграційних перспектив України свідчать звіти про результати контрольно-перевірочної роботи Рахункової палати (далі – РП) та Державної аудиторської служби України (до 28.10.2015 Державна фінансова інспекція України (ДФІ) [2]). Так, РП за період з 2005 по 2014 рік виявляла від 2,06 до 5,98% незаконно та неефективно використаних коштів державного бюджету та державних цільових фондів у загальній сумі витрат таких централізованих фондів грошових коштів. Державна аудиторська служба України (ДФІ) за обсягом виявлених фінансових правопорушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних загальнодержавних ресурсів, поставила рекорд у 2010 році, встановивши порушення в обсязі близько 6% загальної суми видатків державного бюджету та державних позабюджетних фондів (див. рис.). Наведені дані свідчать про наявність прогалин у системі управління державними фінансами України, які потребують усунення, в тому числі й за рахунок імплементації кращої міжнародної практики управлінської діяльності.

Першим кроком у напрямі удосконалення системи управління державними фінансами стало прийняття 01.08.2013 Стратегії розвитку системи управління державними фінансами (далі – Стратегія). Стратегією визначено напрями реформування наступних складових системи управління державними фінансами як-от: «податкова система; середньострокове бюджетне прогнозування, середньострокове бюджетне планування, програмно-цільовий метод, стратегічне планування на рівні міністерств, інших головних розпорядників бюджетних коштів; управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом; квазіфіскальні операції; система бухгалтерського обліку в державному секторі; система державних закупівель; державні інвестиції; державний внутрішній фінансовий контроль; незалежний зовнішній фінансовий контроль; протидія корупції; доступ громадськості до інформації з питань бюджету» [7, р. 1]. Водночас, на наш погляд, перераховані статті є швидше напрямами, за якими необхідно проводити реформування, ніж складовими системи управління державними фінансами, адже загально прийнято до складових державних фінансів відносити: державний бюджет, державні позабюджетні фонди та фонди грошових коштів суб'єктів господарювання держав-

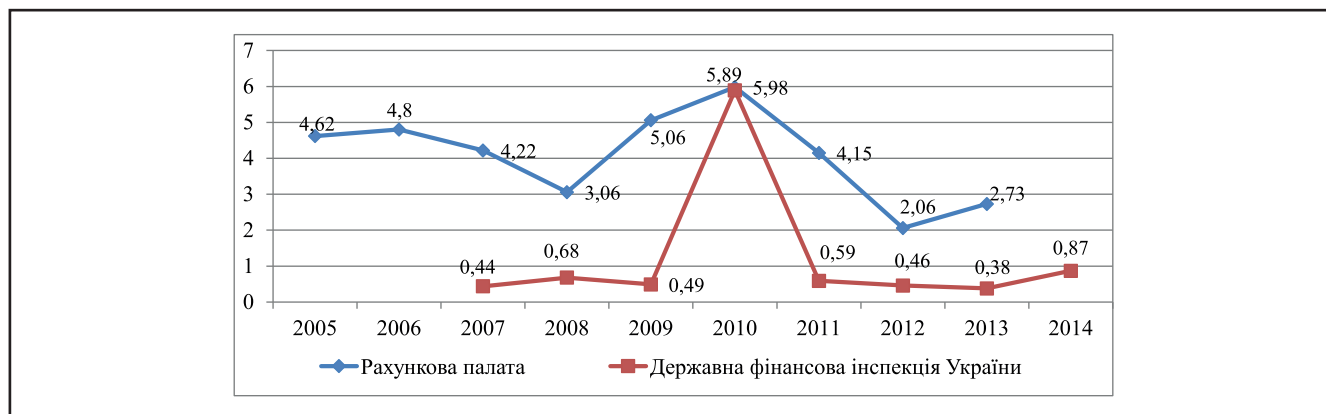
ного сектору економіки. Це обумовлює необхідність уточнення норм Стратегії.

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що передбачені Стратегією розвитку системи управління державними фінансами завдання середньострокового характеру, які, відповідно встановлених норм повинні виконуватися протягом двох років, повною мірою не виконані. Так, зокрема, станом на кінець 2015 року не відбувся «перехід до системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на основі вартості», не запроваджене програмне «забезпечення для обслуговування місцевих бюджетів з використанням програмно-цільового методу», не збільшено середньозважений строк «погашення державного боргу в результаті використання довгострокових боргових інструментів» та ін. Слід зазначити, що Міністерство фінансів України в аналітичній довідці «Про хід виконання Плану заходів щодо реалізації Стратегії розвитку системи управління державними фінансами (за I квартал 2015 року)» підкреслило окремі норми Стратегії, які залишаються не реалізованими та потребують особливої уваги [8]. Разом із тим 27.06.2014 Україна підписала Угоду про асоціацію Україна – ЄС, якою передбачено, що «співробітництво в галузі управління державними фінансами спрямовуватиметься на забезпечення розвитку бюджетної політики і надійних систем внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту...» [1, глава 3, ст. 346]. Це обумовлює необхідність уточнення норм Стратегії з метою приведення їх у відповідність до вимог європейського співтовариства.

Угодою про асоціацію Україна – ЄС до першочергових завдань реформування системи управління державними фінансами віднесено підвищення рівня результативності бюджетної політики, тобто формування та реалізація такого комплексу заходів, який сприятиме:

- розвитку конкурентоспроможності національної економіки;
- збалансованості бюджету;
- реалізації виваженої боргової політики;
- підвищенню соціальних стандартів.

Досягнення поставлених стратегічних цілей бюджетної політики забезпечується шляхом вирішення тактичних завдань, які закріплюються у відповідних нормативно-правових актах, а саме: у постановах ВРУ, присвячених основним напрямкам бюджетної політики на певний бюджетний



* По ДФІ за 2005–2006 роки, а по РП за 2014 рік офіційні дані відсутні.

Частка виявлених РП та ДФІ незаконно та неефективно використаних загальнодержавних ресурсів у загальній сумі витрат державного бюджету та державних позабюджетних фондів, %

Складено за даними [3–6].

рік (бюджетних резолюціях). У бюджетних резолюціях знаходять відображення тактичні цілі не лише бюджетної політики, а й податкової та боргової політики. Так, наприклад, у проєкті бюджетної резолюції на 2016 рік, розробленої «відповідно до Угоди про асоціацію Україна – ЄС», передбачено:

- «збереження з урахуванням податкового законодавства частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні не вищому, ніж враховано при затвердженні Державного бюджету України на 2015 рік (33,5%) [9];

- «утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах 3% валового внутрішнього продукту» [9];

- «фінансування дефіциту спеціального фонду державного бюджету за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для виконання інвестиційних проєктів» [9];

- «встановлення граничного обсягу надання державних гарантій на бюджетний період не більш як 5% доходів загального фонду державного бюджету» [9];

- «скорочення боргового навантаження на економіку, в тому числі за підтримки міжнародного фінансування (переважно рефінансування боргу), та управління державним боргом, що дасть змогу зменшити виплати, пов'язані з обслуговуванням і погашенням державного боргу в найближчі роки» [9];

- «створення системи управління ризиками державного боргу з метою запобігання піковим навантаженням на державний бюджет, розвитку вторинного ринку державних облігацій за рахунок проведення активних операцій з державним боргом із залученням тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунку у межах граничного обсягу державного боргу на кінець бюджетного періоду» [9].

З метою досягнення поставлених тактичних завдань бюджетної та податкової політики застосовуються окремі інструменти: податки, збори, обов'язкові платежі, доходи від операцій з капіталом, бюджетні асигнування, бюджетні інвестиції, трансферти. Одним з основних інструментів реалізації податкової політики являються податки та їхні елементи.

Враховуючи, що вхідні фінансові потоки державного бюджету України, відповідно даних Державної казначейської служби України, на 80% (у 2014 році податкові надходження становили 78,46% доходів державного бюджету) формуються у вигляді податкових платежів [4], нормами угоди про асоціацію передбачено заходи із вдосконалення управління у сфері оподаткування. Першочерговим у цьому контексті є імплементація принципів управління у сфері оподаткування, як-от: «прозорості, обміну інформацією та добросовісної податкової конкуренції». [1, глава 3, ст. 350]. Крім того, з метою якісного покращення такого управління встановлено необхідність розвитку податкової системи та податкових органів і здійснення заходів по боротьбі з податковим шахрайством. У цьому контексті перед Україною поставлено завдання з проведення податкової реформи з метою формування ефективно функціонуючої системи оподаткування та адміністрування.

Доцільно зауважити, що тактичні завдання податкової політики знайшли відображення у бюджетній резолюції на 2016 рік, де, зокрема, передбачено [9]:

- удосконалення податкового законодавства шляхом запровадження непрямих методів контролю за відповідністю доходів і витрат фізичних осіб;

- перегляд системи оподаткування підприємств незалежно від форми власності, які провадять господарську діяльність із видобутку природного газу;

- розширення бази оподаткування місцевих податків і зборів;
- внесення змін до законодавчих актів щодо зниження навантаження на фонд оплати праці з метою детінізації заробітної плати;

- підвищення дієвості податкового контролю за трансфертним ціноутворенням».

В Угоді про асоціацію Україна – ЄС зауважено про необхідність подальшого розвитку середньострокового бюджетного прогнозування / планування та програмно-цільових підходів у бюджетному процесі. Крім того, передбачена необхідність забезпечення транспарентності інформації «з питань планування і виконання бюджету та стану державного боргу» [1, глава 3, ст. 347]. У контексті виконання встановлених норм у проєкті бюджетної резолюції на 2016 рік, зокрема регламентовано необхідність «запровадження державного стратегічного планування як передумови для переходу на середньострокове бюджетне планування, забезпечивши узгодження порядків та строків розроблення прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку і складання проєкту державного бюджету». Досягнення поставлених завдань сприятиме підвищенню ефективності реалізації такої функції управління державними фінансами, як планування.

Функцію управління державними фінансами – державний фінансовий контроль Угодою про асоціацію Україна – ЄС передбачено вдосконалювати за рахунок «імплементації стандартів та методик Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), а також обміну найкращими практиками ЄС у галузі зовнішнього контролю та аудиту державних фінансів» і «подальшого розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів (ІІА), Міжнародна федерація бухгалтерів (ІFAC), INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державних органах» [1, глава 3, ст. 347]. Крім того, міжнародним документом відмічено про необхідність дотримання вітчизняними суб'єктами контролю таких основоположних принципів, як: підзвітність, прозорість, економічність, ефективність та результативність. Вбачається, що практична реалізація норм Угоди про асоціацію Україна – ЄС у частині вдосконалення фінансового контролю сприятиме підвищенню результативності контрольних заходів органів Рахункової палати та Державної аудиторської служби України. Це, в свою чергу, позитивно вплине на ефективність використання фінансових та матеріальних загальнодержавних ресурсів.

Перші кроки у заданому напрямі Україною вже зроблені. Так, 02.07.2015 ВРУ прийнято новий Закон України «Про Рахункову палату», в якому враховані передбачені Угодою про асоціацію Україна – ЄС принципи, на яких повинна будуватися діяльність Рахункової палати, вимоги щодо вдосконалення зовнішнього контролю державних фінансів, який провадиться у формі аудиту [10].

Зважаючи на те, що управління державними фінансами є складним суспільним явищем, його удосконалення необхідно проводити із застосуванням системного й комплексного підхо-

дів, тобто якісного покращення функцій, методів та інструментів такого управління за усіма сферами державних фінансів.

До сфер управління державними фінансами відносять: управління вхідними та вихідними фінансовими потоками державного бюджету та державних позабюджетних коштів, управління державним боргом і управління фінансами державних підприємств. Таким чином, поза увагою Угоди про асоціацію Україна – ЄС залишилися фінанси державних підприємств, які, з одного боку, впливають на стан бюджетних ресурсів, а з іншого – забезпечують населення суспільно важливими товарами (роботами, послугами). Саме тому при реформуванні системи управління державними фінансами особлива увага має бути приділена управлінню фінансами державних підприємств, що дозволить досягнути максимального соціально-економічного ефекту від управлінської діяльності.

Виконання Угоди про асоціацію Україна – ЄС з боку нашої держави вимагає вдосконалення організаційної функції управління державними фінансами. У зв'язку з чим актуалізувалась необхідність реалізації адміністративно-територіальної реформи та реформи територіальної організації влади, які спрямовані на бюджетну децентралізацію, скорочення кількості й оптимізацію структури інституцій державного управління взагалі та управління державними фінансами зокрема.

Невід'ємною функцією управління державними фінансами є мотивація учасників процесу управління, від ефективності реалізації якої залежить рівень дієвості усієї системи управління. Саме тому необхідно здійснити реформування системи мотивації у напрямі активного впровадження у практику групи методів як матеріальної мотивації (премії, надбавки та інше), так і нематеріальної (кар'єрне зростання, соціальне забезпечення та інше) в залежності від рівня результативності управлінської діяльності відповідних посадових осіб уповноважених інституцій.

Висновки

За результатами проведеного дослідження було встановлено невідповідність норм національного законодавства та ратифікованої Угоди про асоціацію Україна – ЄС, якою визначено орієнтири реформування системи управління державними фінансами. Нормативне встановлення таких орієнтирів та обрання правильного вектору руху сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи управління державними фінансами, що позитивно вплине на

якість та доступність суспільних благ і ступінь задоволення суспільних інтересів.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 27.06.2014. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Постанова КМУ «Про утворення Державної аудиторської служби України» №868 від 28.10.2015. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248594452>
3. Звіти Міністерства соціальної політики України. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=160211
4. Річні звіти Державної казначейської служби України. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
5. Звіти Рахункової палати. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>
6. Звіти про результати діяльності Державної фінансової інспекції України. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964>
7. Розпорядження КМУ «Про стратегію розвитку системи управління державними фінансами» №774-р від 01.08.2013. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>
8. Аналітична довідка про хід виконання Плану заходів щодо реалізації Стратегії розвитку системи управління державними фінансами (за I квартал 2015 року) від 29.05.2015. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/analitichna-dovidka-pro-hid-vikonannya-planu-zahodiv-schodo-realizacii-strategii-rozvitku-sistemi-upravlinnja-derzhavnimi-finsami-%28za-i-kvartal-2015-roku%29?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini>
9. Проект Постанови ВРУ «Про основні напрямки бюджетної політики на 2016 рік» №2623-д від 04.06.2015. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55450
10. Закон України «Про Рахункову палату» №576-VIII від 2.07.2015. – [Електрон. ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/576-19/page1>

УДК 338.658

Н.В. КОПЕНЬ,

к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Напрями модернізації фінансової системи в контексті імплементації європейських стандартів надання фінансових послуг

Здійснено аналіз основних тенденцій та проблемних аспектів розвитку ринку фінансових послуг. На основі проведеного аналізу обґрунтовано рекомендації щодо заходів підвищення якості державного регулювання у сфері надання фінансових послуг як вагомий складовий модернізації фінансової системи та трансформації української економіки в контексті провадження Плану законодавчого забезпечення реформ, Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року та Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, фінансова система, ринок фінансових послуг, фінансова послуга, європейські стандарти, інтеграційні процеси.

Направления модернизации финансовой системы в контексте имплементации европейских стандартов предоставления финансовых услуг

Осуществлен анализ основных тенденций и проблемных аспектов развития рынка финансовых услуг. На основе проведенного анализа обоснованы рекомендации относительно мероприятий по повышению качества государственного регулирования в сфере предоставления финансовых услуг как весомой составляющей модернизации финансовой системы и трансформации украинской экономики в контексте исполнения Плана законодательного обеспечения реформ, Комплексной программы развития финансового сектора Украины до 2020 года и Стратегии реформирования государственного регулирования рынков небанковских финансовых услуг на 2015–2020 годы.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, финансовая система, рынок финансовых услуг, финансовая услуга, европейские стандарты, интеграционные процессы.

N. KOREN,

PhD, The National Institute for Strategic Studies

Directions of modernisation of the financial system are in the context of implementation of the european standards of grant of financial services

The analysis of basic tendencies and problem aspects of market of financial services development is carried out. On the basis of the conducted analysis recommendations are reasonable in relation to the measures of upgrading of government control in the sphere of grant of financial services, as ponderable component modernisation of the financial system and transformation of the Ukrainian economy in the context of realization of Plan of the legislative providing of reforms, Complex program of development financial to the sector of Ukraine 2020 to and Strategies of reformation of government control of markets of un bank financial services on 2015–2020.

Keywords: monetary policy, financial system, market of financial services, financial service, european standards, integration processes.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших пріоритетів фінансової політики держави є розвиток ринку небанківських фінансових послуг та його основних сегментів. Загальними для всіх ринків небанківських фінансових послуг залишаються питання посилення відкритості на цих ринках, спрощення дозвільних процедур та скорочення строків їх проведення, розробки критеріїв призначення планових перевірок з метою мінімального втручання регулятора у господарську діяльність фінансових установ, всеохоплюючого переходу на надання адміністративних послуг через електронний документообіг, посилення системи захисту прав та інтересів споживачів небанківських фінансових послуг тощо. Крім того, система державного регулювання діяльності небанківських фінансових установ та інших суб'єктів нагляду на ринках небанківських фінансових послуг нині не має збалансованого та системного характеру. Правова база обмежується рамковим законодавством стосовно захисту прав споживачів, інвесторів, кредиторів, що разом з відсутністю спеціального законодавства по деяких небанківських фінансових установах стримує інтенсивність розвитку ринків небанківських фінансових послуг, знижує їх інвестиційну привабливість, деформує їх роль у розвитку економіки України в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблематики ринку фінансових послуг та механізмів його регулювання присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, механізмам державного регулювання ринку фінансових послуг присвячено наукові праці зарубіжних вчених: Ф. Алена, Р. Бернарда, Б. Борна, А. Бута, М. Квинтина, Р. Левіна, А. Маддалоні, Я. Міркіна, М.У. Тейлора, П. Хартмана та інших. Серед українських дослідників ви-

окремлюються праці О. Барановського, В. Гееця, Я. Зінченка, В. Корнеєва, С. Кульпінського та інших. Однак аналіз публікацій з проблем управління фінансовими ринками, а також практика державного регулювання свідчать, що сучасні ринкові трансформації обумовлюють потребують подальших досліджень цих питань у контексті реалізації відповідних заходів реформування економічної системи держави.

Мета статті спрямована на обґрунтування рекомендацій щодо напрямів подальшого розвитку заходів підвищення якості державного регулювання у сфері надання фінансових послуг як вагової складової модернізації фінансової системи та трансформації української економіки в контексті провадження Плану законодавчого забезпечення реформ, Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року та Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні фінансова система України характеризується значними структурними дисбаланси, що зумовлено дискретністю та непропорційністю розвитку окремих її секторів протягом 2009–2014 років. Всебічними та резонансними викликами, що поставили перед Україною у 2015 році, насамперед стали ескалація військового конфлікту, зниження економічної активності, погіршення торгівельного балансу, розбалансування державного бюджету, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування тощо. Наслідком цих факторів стало посилення загрози формування інфляційно-девальваційної «спіралі». Оскільки модель функціонування фінансової системи в Україні є банкоцентричною і складова ринку фінансових послуг є домінуючою серед інших секторів фінансової

системи, то кризові явища в економіці передусім відображаються на цій сфері. Недостатня ефективність державного регулювання та нагляду, надмірна зарегульованість дозвільних процедур фінансовим установам та іншим піднаглядним організаціям необґрунтовано підвищують вартість надання фінансових послуг споживачам. Скорочення кількості органів державного нагляду, дерегуляція та зменшення кількості точок дотику бізнесу та держави, впровадження регуляторної моделі, що передбачає кількість та функції контролюючих органів відповідно до стандартів ЄС та Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами, з іншого боку, є пріоритетними завданнями, визначеними Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженою Указом Президента України від 12.01.2015 №5, та Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, схваленою Постановою Верховної Ради України від 11.12.2014 №26.

Найбільшими системними ризиками, що мали значний вплив на функціонування банківського сектору, стали:

- зменшення попиту на кредитні ресурси в умовах низької економічної активності та високих процентних ставок за користування коштами (за січень–вересень 2015 року обсяг наданих кредитних ресурсів знизився на 3,6 млрд. грн.);
- погіршення кредитоспроможності позичальників, зокрема з огляду на їхню збиткову діяльність або зменшення доходів;
- зростання неякісних активів (частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів зростала з 13,5% станом на початок року до 19,4% станом на 01.08.2015), що зумовило посилення вимог до позичальників за всіма видами кредитів;
- звуження ресурсної бази вітчизняних банків через обмежений доступ до зовнішніх фінансових ринків, суттєві обсяги виплат за зовнішніми зобов'язаннями та значний вплив депозитів у попередні роки;
- зниження обсягів кредитування як юридичних осіб, так і фізичних осіб (за січень–вересень 2015 року обсяг кредитів юридичним особам у національній валюті зменшився на 53,9 млрд. грн., а обсяг кредитів фізичним особам зменшився на 33,3 млрд. грн.) [1].

Недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків зумовили погіршення якості кредитів та інших активів. Результатом дії всіх цих чинників стало погіршення якості кредитних портфелів банківської системи, що обумовило потребу очищення банківської системи та потребувало додаткових вливань капіталу в банки для створення значних резервів під активні операції. Ситуацію з проблемними балансами банків також ускладнила і відсутність ефективних систем захисту прав кредиторів та споживачів, насамперед гарантій прав власності та неупередженого судочинства тощо.

Система небанківських фінансових інституцій в Україні на сьогодні характеризується низькою капіталізацією, що обумовлено нестабільністю умов ведення бізнесу, незахищеністю права власності та низьким рівнем корпоративного управління. Найхарактернішими ознаками системних проблем у небанківському фінансовому секторі України стали: масовий вихід з України великих європейських гравців фінансового сектору; відсутність первинних публічних роз-

міщень акцій (IPO) українських компаній на місцевих та закордонних біржах; зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах (окрім державних облигацій) на 38% у 2014 році до 76 млрд. грн., у тому числі торгів акціями та деривативами на 46%, до 36 млрд. грн.; низька та незмінна протягом 2008–2014 років частка страхових компаній у структурі фінансового сектору – від 2,6 до 3% від загального; низький рівень активів системи пенсійного забезпечення на рівні 2,5 млрд. грн., або 0,2% від ВВП на кінець 2014 року, тощо [2].

Незадовільний стан основних учасників ринку фінансових послуг характеризується такими показниками:

- низькою ефективністю державного регулювання та нагляду на ринку небанківських послуг в умовах зростання загального обсягу активів небанківських установ (у 2014 році цей показник зріс на 18,4%, або на 23 млрд. грн., що становить 9,4% ВВП);
- зниженням кількості зареєстрованих страховиків з 400 у другому кварталі 2014 року до 374 у другому кварталі 2015 року та відповідним зниженням активів по балансу з 66,2 млрд. грн. до 37,5 млрд. грн.;
- зниженням кількості зареєстрованих кредитних спілок з 628 у другому кварталі 2014 року до 588 у другому кварталі 2015 року та зниженням продуктивних активів з 2,1 млрд. грн. до 1,8 млрд. грн., крім того, відбулося зростання заборгованості за неповерненими та простроченими кредитами, суму якої за перше півріччя 2015 року становила 504,6 млн. грн.;
- зниженням кількості недержавних пенсійних фондів, внесених до Державного реєстру з 80 у другому кварталі 2014 року до 72 у другому кварталі 2015 року, зниженням суми пенсійних внесків від фізичних осіб з 114,0 млн. грн. у другому кварталі 2014 року до 74,9 млн. грн. у другому кварталі 2015 року, а також зниженням суми пенсійних внесків від юридичних осіб з 1608,3 млн. грн. у другому кварталі 2014 року до 1770,5 млн. грн. у другому кварталі 2015 року;
- зниженням надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів фінансових компаній та лізингодавців з 1047,2 млн. грн. у другому кварталі 2014 року до 427,3 млн. грн. у другому кварталі 2015 року [3].

Крім того, розвиток ринку фінансових послуг стримують такі чинники, як: існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для фінансового сектору; недостатній рівень або ж повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (інвесторів); низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю парабанків, дія жорстких адміністративних заходів; низька ефективність нагляду за парабанками, що не дає можливість вчасно упередити розвиток ризиків; відсутність належної інфраструктури ринку капіталу (фондового ринку); обмежена кількість фінансових інструментів, в тому числі, інструментів хеджування ризиків; неефективне податкове законодавство (приміром, потрібне оподаткування інвестиційних доходів учасників ринку спільного інвестування); низька фінансова грамотність населення; обмеженість повноважень та незалежності регуляторів для вжиття заходів впливу на учасників фінансового сектору; відсутність ефективних інструментів виведення з ринку проблемних небанківських фінансових установ. Усе

це призвело до поглиблення кризи недовіри до ринку фінансових послуг у цілому.

Перехід від штучно стабільного до гнучкого обмінного курсу гривні, який в розвинених країнах визначається фундаментальними чинниками ринку – попитом та пропозицією, був шокним, вимушеним кроком, але єдиним вірним та виваженим кроком в критичних умовах, що склалися. Проте бізнес–спільнота та населення не отримали дієвих компенсаторів курсової волатильності, оскільки комплексного реформування всіх секторів економіки ще не відбулося. Таким чином, об'єктивно постала потреба у негайному оздоровленні банків, поліпшенні якості державного регулювання ринку фінансових послуг, підвищенні довіри громадян до фінансових установ. Негативні наслідки системних дисбалансів у грошово–кредитній сфері актуалізували необхідність глибокого «реформатування» банківських та небанківських фінансових інституцій на тлі посилення євроінтеграційної економічної політики.

Напрями модернізації фінансової системи можуть бути розподілені на дві групи: заходи, які впливають з умов Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, та заходи, які впливають із завдань «Стратегії – 2020». Заходи згідно з умовами Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стосовно тих напрямів, які розвиваються у процесі реформування фінансової системи ЄС, мають враховувати зміну вимог та стандартів і передбачати можливість або необхідність адаптації до нових умов, що формуються у фінансовій системі ЄС та які спостерігаються вже на даний час. З переліку елементів *acquis* ЄС, зазначених у Додатку XVII до Угоди про асоціацію (наближення українського законодавства до яких має бути здійснено згідно зі ст. 133 Угоди) як такі, що можуть бути віднесені до першої групи заходів, можна віднести необхідність імплементації Директиви №2009/110/ЄС Європейського парламенту та Ради від 16 вересня 2009 року щодо започаткування та ведення діяльності установ по роботі з електронними грошима та пруденційний нагляд за ними, а також необхідність імплементації Директиви №94/19/ЄС від 30 травня 1994 року про систему гарантування депозитів.

Положення обох директив повинні бути впроваджені протягом чотирьох років з дати набрання чинності Угодою. При цьому якщо розвитку системи гарантування вкладів приділяється значна увага, то функціонування електронних грошей, особливо так званих криптогрошей / валюти (приміром, bitcoin) знаходиться поза центром уваги Національного банку України, що призводитиме тільки до розширення розходжень у питаннях регулювання цього сегменту грошового ринку між Україною та ЄС, а також подальшого технологічного відставання механізму грошового обігу країни (як банківського, так і позабанківського секторів).

Імплементація умов Угоди вимагає також зосередження уваги на забезпеченні ефективного і належного захисту інвесторів та інших споживачів фінансових послуг, а також незалежного та ефективного нагляду. У зв'язку з цим сьогодні необхідно активізувати роботу інституту бізнес–омбудсмена, а у подальшому – створити умови для виокремлення спеціалізованого підрозділу установи – «фінансового бізнес–омбудсмена» – як інструменту позасудового вирішення проблем, які виникають у стосунках всередині так званого трикутника «державні органи влади – фінансові інституції

– споживачі фінансових послуг / клієнти». За умов запозичення та адаптації міжнародного досвіду також слід ініціювати процес створення єдиного мегарегулятора фінансового ринку на основі Департаменту банківського нагляду Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Така реорганізація має відбутися у найближчі півтора роки відповідно до впровадження норм і положень Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 №391. Згідно з програмою до кінця 2016 року планується визначити модель функціонування трьох регуляторів фінансового ринку та розглянути доцільність передачі функцій між ними [4].

Заходи, які сьогодні випливають із завдань «Стратегії – 2020», але не передбачаються умовами угоди про асоціацію, необхідно здійснювати з урахуванням перспективи певних модифікацій інституціональної та функціональної структури фінансової системи ЄС, до якої необхідно буде адаптуватися з метою забезпечення готовності держави до подання заявки на повноцінне членство в Євросоюзі [5]. Насамперед це стосується докорінних змін концепції розбудови національної банківської системи, яка повинна відійти від класичної (німецької) моделі універсальних банків та включити до свого складу елементи системи спеціалізованих банків (англосаксонської моделі). Пріоритетними напрямками є запровадження таких змін: чіткий розподіл між депозитно–кредитними та інвестиційними банківськими установами (або відповідними типами операцій універсальних банків), прискорення повної імплементації вимог «Базель–2» та перехід до забезпечення відповідності українських банків вимогам «Базель–3». Досягнення цієї цілі вимагає серед іншого тісної взаємодії з таким регулятивним органом ЄС, як Європейське агентство нагляду (European Supervisory Authority – ESA), перед яким ставиться завдання моніторингу діяльності національних органів фінансового нагляду (банківського, страхового та фондового ринків) з метою уніфікації вимог відповідно до європейського права [4, 5].

Перегляд практики санації проблемних банків за рахунок зовнішнього фінансування (*bail-out*), перш за все бюджетних коштів, а також зовнішньої офіційної допомоги (з боку МВФ, ЄБРР та інших міжнародних установ) з перенесенням основного фінансового навантаження на внутрішні ресурси проблемних банків (*bail-in*) – зокрема, власників (акціонерів) та основних клієнтів (власників великих депозитів або позичальників). Утім для того, щоб чітко визначити всі сфери, які можуть бути предметом обговорення в межах консультацій з Європейським центральним банком та іншими європейськими інституціями, що здійснюють державне регулювання фінансових інститутів, структурні підрозділи Національного банку України повинні підготувати перелік ризиків і план–графік технічного співробітництва між банками. Враховуючи досвід Польщі та країн Балтії, можна передбачити, що такими ризиками стануть:

- юридично–правові (приведення законодавства у відповідність до директив ЄС);
- кредитно–грошова політика (визначення проблем, пов'язаних із забезпеченням мінімальних резервів, моніторинг і контроль за операціями з цінними паперами, забезпе-

чення безпеки позикових операцій, а також ліквідність банківського сектору);

- фінансова та банківська статистика (оновлення переліку фінансових установ, модернізація системи фінансової статистики, збір та обробка інформації про відсоткові ставки);
- платіжні системи (правила та умови участі в роботі системи TARGET, безпека платіжних систем у контексті використання електронних платіжних інструментів і розвитку систем використання електронних грошей);
- бухгалтерський облік та звітність (принципи групування економічних подій у таблиці рахунків, що розробив ЄЦБ, принципи складання бюджетів для операцій центрального банку);
- емісія готівкових грошових знаків, зокрема вилучення з обігу фальшивих купюр і монет (співробітництво в процесі заснування Системи моніторингу за фальшивими купюрами та монетами, а також Центру аналізу фальшивих купюр і монет, доступ до Бази даних про підроблені купюри та монети);
- інформаційні технології та телекомунікаційні системи (двостороння лінія зв'язку між НБУ та ЄЦБ, участь у розробці технічних характеристик, необхідних для майбутнього приєднання української системи міжбанківських платежів до системи TARGET) [6].

Також особливої уваги потребує здійснення відповідних адаптаційних заходів і у невирішених питаннях валютного регулювання. Найголовнішими завданнями у цій галузі є забезпечення критеріїв курсової волатильності (коливань співвідношення валютної пари «гривня / євро»), передбачених для країн ЄС, які не входять до зони функціонування спільної валюти. Своєю чергою, це передбачатиме здійснення відповідних заходів, спрямованих на різке збільшення частки євро в структурі зовнішніх розрахунків резидентів України, офіційних золотовалютних резервах, а також забезпечення практики визначення офіційного курсу національної грошової одиниці (гривні) (та практики котирування гривні на вітчизняному валютному ринку) по відношенню до європейської валюти.

За умов забезпечення стійкого позитивного сальдо платіжного балансу країни та поглиблення європейської інтеграції України буде забезпечуватися наближення до стандартів регулювання міжнародних платежів неторговельного характеру, які існують в країнах Європейського Союзу. Серед іншого це передбачає підвищення лімітів на позабанківський міжнародний переказ до рівня, встановленого для вивозу готівкової валюти та лібералізацію порядку відкриття резидентами банківських рахунків за кордоном тощо.

Висновки

Зважаючи на окреслені тенденції напрямами реформування ринку фінансових послуг України є:

- дерегуляція на ринках небанківських (парабанківських) фінансових послуг та спрощення регуляторного середовища;
- удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду;
- захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до парабанків;
- регуляторний вплив на розвиток ринків небанківських фінансових послуг.

Безперечно для вирішення або послаблення гостроти значених вище проблем слід особливо зосередити увагу на

розвитку сучасної й конкурентоспроможної інфраструктури національних фінансових інституцій.

Заходами підвищення якості регулювання фінансової системи відповідно до європейських стандартів надання фінансових послуг у контексті провадження Плану законодавчого забезпечення реформ та Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року мають стати:

- здійснення монетарної політики на основі інфляційного таргетування;
- забезпечення режиму гнучкого валютного курсу національної валюти;
- зниження вартості кредитних грошей в країні;
- відновлення кредитування економіки;
- модернізація системи регулювання та нагляду на ринку фінансових послуг;
- підвищення прозорості та стабільності фінансових ринків;
- очищення фінансових ринків від проблемних активів;
- забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків;
- удосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків;
- забезпечення інституційної незалежності регуляторів фінансового ринку;
- підвищення організаційної ефективності регуляторів фінансового ринку;
- покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку;
- стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку;
- підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку [7].

Відповідно до стандартів ЄС та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, пріоритетних завдань, визначених Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженої Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5, та Програми діяльності Кабінету Міністрів України, схваленої Постановою Верховної Ради України від 11 грудня 2014 року №26–VIII. пріоритетними напрямами реформування фінансового сектора України є:

1. Скорочення кількості регуляторних та контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг шляхом розподілу функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, між іншими органами, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг шляхом передачі повноважень Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у частині регулювання та нагляду у системі накопичувального пенсійного забезпечення, регулювання та нагляду за функціонуванням фінансово-кредитних механізмів і управлінні майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

2. Внесення змін щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг до Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» та Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» з метою уніфікації принципів

та порядку здійснення Національним банком України та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку ліцензування та регуляторної діяльності відповідно.

3. З метою усунення надмірного регулювання необхідно скасування Закону України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» та Декрету Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства».

4. Внесення змін до Закону України «Про Національний банк України» в частині надання та оприлюднення Національним банком інформації щодо діяльності фінансових установ, державне регулювання яких здійснюється на ринках небанківських фінансових послуг в межах, визначених Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

5. Виключення з Податкового кодексу України положення щодо оподаткування операцій з іпотечними сертифікатами з фіксованою дохідністю у зв'язку з ліквідацією самого механізму, яким такі сертифікати було запроваджено.

Врегулювання питання оподаткування страховиків, страхової виплати фізичним особам у зв'язку зі зміною регулятора фінансових послуг і відповідно здійсненням страхової діяльності з урахуванням інструктивних матеріалів Національного банку України.

У межах реалізації розробленої представниками регуляторів фінансового та банківського ринків «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [8], нагальними для розгляду та прийняття парламентом є два законопроекти:

– законопроект №2413а «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» [9];

– законопроект №2414а «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг щодо консолідації функцій з регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг» [10].

Реалізація зазначених напрямів та завдань дасть змогу сформувати передумови перетворення фінансової системи України у конкурентоспроможне середовище, а забезпечення збалансованої структури фінансової системи та підвищення її стійкості до зовнішніх впливів сприятиме відновленню цілісності економіки та забезпеченню фінансової стабільності у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел

1. Національний банк України. Інфляційний звіт, вересень 2015 року // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>

2. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України [Електрон. ресурс] / А. Дешко // Дзеркало тижня: електронне вид. – 10.04.2015. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/pryat-krokov-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini.html>.

3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електрон. ресурс] / Урядовий веб-портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/OO_Ukraine-EUAssociation_Agreement_%28body%29.pdf

5. Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації» // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>

6. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>

7. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України [Електрон. ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень: Київ, 2014. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>

8. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/news/918.html>

9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf>

10. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (реєстр. №2413а від 20.07.2015) // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56124

11. Проект Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг (реєстр. №2414а від 20.07.2015) // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56125

Зарубіжний досвід децентралізації державного управління: аналіз та можливості застосування в Україні

У статті розглянуто основні особливості проведення бюджетної децентралізації у Швеції та окреслено ключові напрями її подальшого розвитку в Україні. Проведено формальну оцінку результативності реалізації політики бюджетної децентралізації на місцевому рівні у Швеції та розкрито необхідність децентралізації системи місцевих бюджетів України та створення достатньої фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеві фінанси, місцеві органи самоврядування, фінансова незалежність.

Зарубежный опыт децентрализации государственного управления: анализ и возможности применения в Украине

В статье рассмотрены основные особенности проведения бюджетной децентрализации в Швеции и очерчены ключевые направления ее дальнейшего развития в Украине. Проведена формальная оценка результативности реализации политики бюджетной децентрализации на местном уровне в Швеции, раскрыта необходимость децентрализации системы местных бюджетов Украины и создания достаточной финансовой базы органов местного самоуправления.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местные финансы, местные органы самоуправления, финансовая независимость.

Foreign experience of decentralization of state administration: analysis and possibilities of application in Ukraine

In the article the basic features of realization of budgetary decentralization are considered in Sweden and key trends are outlined her further development in Ukraine. The formal estimation of effectiveness of realization of politics of budgetary decentralization is conducted at local level in Sweden and the necessity of decentralization of the system of local budgets of Ukraine and creation of sufficient capital base of organs of local self-government is exposed.

Keywords: budget decentralization, local finances, local government, financial independence.

Постановка проблеми. Реформа децентралізації влади – одна з системних реформ в Україні. Складність та тривалість таких реформ підтверджується як загальноєвропейською, так і загальносвітовою практикою, оскільки зміна системи адміністративного управління в країні, що відповідає внутрішнім і зовнішнім потребам і викликам потребує відповідного реформування як державних інститутів, так і усіх сфер життя держави. Успішність реформи децентралізації в нашій країні надзвичайно потрібна сьогодні як для формування сучасного цивілізованого суспільства, так і підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках. Шляхом адміністративного реформування проходили і зараз проходять європейські країни, досвід яких є цінним для вивчення та вираховування кращих практик в процесі вирішення питань децентралізації в Україні. А отже, актуальними є дослідження зарубіжного досвіду реалізації таких реформ та аналізу їх результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі бюджетної децентралізації, визначення ролі місцевих бюджетів, удосконалення міжбюджетних відносин присвячено значну кількість наукових досліджень. Насамперед, слід виокремити праці Е.Б. Аткинсона, Д.Е. Стігліца, Р. Берда, Р. Масгрейва. У роботах Дж. Бьюкенена і Ч. Тіббу сформульовані принципи розподілу як витратних, так і дохідних повноважень між рівнями бюджетної системи. Проблеми інституціонально-правового забезпечення суспільними благами розкриваються в роботах У. Оутса. В Україні цим питанням присвячені праці Т. Бондарук, М. Деркач, В. Кравченко, О. Кириленко, І. Луїна та інші.

Проте численні дискусії, що тривають як у колі наукових експертів, так і у суспільстві, обумовлюють потребу висвітлення актуальних питань бюджетної децентралізації, їх аналізу та обґрунтування подальших кроків, які мають бути здійсненні на виконання завдань цієї реформи, що нині реалізується в державі.

Метою статті є дослідження особливостей дослідження проведення реформи децентралізації в Швеції, її стан на сучасному етапі та обґрунтування пріоритетів для України на нинішньому етапі.

Виклад основного матеріалу. Децентралізація як система взаємовідносин між різними рівнями управління є актуальною темою гострих політичних і наукових дискусій в європейських державах. Слід зазначити, що вона стала основою реформ місцевої влади, що проводяться в них. Кожна країна формувала власну модель та формулу її реалізації на практиці. Проте, незважаючи на різноманіття підходів та інструментів, можна виділити два основні концептуальні підходи до децентралізації у сфері управління, що застосовувалися у більшості європейських країн, – децентралізація по «вертикалі» і децентралізація по «горизонталі». У першому випадку країни проводили перерозподіл відповідальності між рівнями управління шляхом передачі певної частини функцій від центрального рівня до регіонального і місцевого. Децентралізація по «горизонталі» відбувалась шляхом посилення децентралізації ринкових сил, переміщення відповідальності між урядовим сектором (місцеві органи управління) і неурядовим (приватний сектор) [1].

Ефективність децентралізації, показником якої є першою чергою чіткий і збалансований розподіл повноважень, ресурсів і відповідальності між центральними органами державного управління і місцевого самоврядування залежить від великої кількості умов і чинників. При цьому найважливішими необхідними складовими для цього є забезпеченість достатнього рівня адміністративної самостійності регіональних та місцевих органів управління, ефективна система взаємодії місцевих органів влади і громадськості з центральною владою, узгоджена фінансово-бюджетна децентралізація та фінансове забезпечення місцевих бюджетів.

Фінансово-бюджетна складова децентралізації займає особливе місце, оскільки найбільшою мірою відображає практичну сторону децентралізації адміністративних повноважень і прямо впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Більше того, у багатьох європейських країнах децентралізація влади на адміністративному рівні передувала практика бюджетної децентралізації, на результатах якої формувалися оптимальні умови підвищення рівня розвитку місцевих

громад. З урахуванням практичного досвіду і теоретичних досліджень були систематизовані базові європейські стандарти організації фінансів місцевого самоврядування, закріплені в Європейській хартії місцевого самоврядування.

Європейська практика у сфері фінансового забезпечення місцевого самоврядування підтверджує той факт, що не існує універсальних моделей та алгоритму вирішення питань децентралізації повноважень, власності і фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Слід зазначити, що першим кроком реалізації децентралізації стало укрупнення низових територіальних структур. У переважній більшості випадків було здійснено укрупнення муніципальних утворень, у ряді країн вони були обмежені в розмірах. Наприклад, у ФРН упродовж 1965–1975 років кількість муніципалітетів зменшилася з 25,0 до 8,5 тис., у Данії – з 993 до 275 тисяч, у Нідерландах (1980–1991) – з 811 до 504 тис., у Греції (1997–2000) – з 5343 до 1033 тисяч, в Швеції – з 2500 до 289 тис. Виключенням виявилася ситуація у Франції, де існує 26 тис. громад, що становить майже половину всіх муніципалітетів, які існують у Західній Європі. Скорочення кількості громад відбулося і в країнах Східної Європи – в Польщі, Білорусі, Литві. Позитивний ефект такого скорочення муніципальних громад залежав від рівня добровільності на місцевому рівні до укрупнення а також адекватного обліку національних, культурних, споріднених і інших місцевих умов. На практиці це зумовило формування різних за критерієм чисельності і території місцевих територіальних структур [2].

Європейські країни мають різний рівень фінансової самостійності місцевого самоврядування. В деяких країнах зберігається високий рівень залежності місцевих бюджетів від дотацій з центрального бюджету (наприклад, в Іспанії до 40% доходів профінансовано за рахунок дотацій з державного бюджету). Для європейських країн актуальним завданням на сучасному етапі залишається зниження диференціації між рівнем фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

Однією з держав, в якій результати реформ децентралізації та розвитку місцевого управління мають вагомий досягнення привертають увагу всього світу, є Швеція. Слід зазначити, що механізми реформування обумовлені як історичними національними особливостями, так і загальними проблемами і тенденціями світового розвитку. У шведському місцевому управлінні, як і в інших сферах громадського життя, сильні старі традиції, що мають багатовікову історію міського самоврядування. Попри те, що спеціальним законодавством в 1862 році було проведено досить жорстке розмежування функцій і завдань держави і церкви у вирішенні місцевих питань і сформована двоскладова світська система місцевих органів, церковні приходи і зараз грають помітну роль в житті місцевих співтовариств, у тому числі і шляхом стягування прибуткового церковного податку, розвитку освітньої програми тощо. Таким чином, досі на місцевому рівні в Швеції діє два види органів – світські і релігійні. І на відміну від муніципалітетів (комун), число і межі яких змінювалися в процесі реформ світського місцевого управління, що проводилися, місцеві церковні організації існують в практично незміненому з 16 ст. виді – їх і зараз налічується більше 2 тисяч.

Не менш примітною рисою шведського місцевого управління є його базування на системі комітетів. У структурі му-

ніципальних органів відсутня посада мера як одноосібно-го глави виконавчої влади, так само як і посада голови ради. Ухвалення рішень, усіх напрямів діяльності муніципалітету, що стосуються; визначення числа, видів, структури і методів роботи створюваних комітетів; вирішення фінансових питань, включаючи затвердження місцевого бюджету, встановлення ставки місцевого прибуткового податку і розцінок на місцеві послуги, що надаються, є прерогативою зборів членів місцевої ради (збори уповноважених) в цілому, а робота з підготовки і виконання заходів проводиться його комітетами [3].

Міське управління в Швеції розв'язувало багато проблем, з якими зіткнулися інші європейські країни, передусім у сфері місцевої економіки і фінансів, що потребувало проведення відповідних реформ місцевої влади. Напрями цих реформ мали досить багато спільного з процесами реформування в інших країнах, проте значною мірою відрізнялися і своєрідністю. Передусім, Швеція, як і інші країни, не уникала необхідності проведення широкої реорганізації місцевого управління, обумовленої так званим «парадоксом числа» [4]. Виникла потреба у перегляді числа і розмірів місцевих одиниць, оскільки ті, що існували до середини 1940-х років більше 2000 комун з чисельністю населення всього в декілька сотень або тисяч чоловік, не могли впоратися зі все зростаючим об'ємом і ускладненням завдань, що стояли перед ними, знаходилися в стані постійного дефіциту фінансових коштів, а отже, не могли ефективно здійснювати свої функції. Подібно до Німеччини, Данії, країн Бенілюксу та ін., але значно раніше них, Швеція зробила ряд законодавчих і організаційних заходів, спрямованих на скорочення числа муніципальних одиниць шляхом їх максимального укрупнення. У результаті число муніципалітетів скоротилося майже в 10 разів – у 2003 році їх налічувалося в країні лише 290 із середньою чисельністю населення 30 тис. осіб [6, с. 20]. Одночасно йшов процес перегляду і перерозподілу функцій і відповідальності між центральним, регіональним і місцевим рівнями управління. Основною тенденцією цього процесу, що триває вже декілька десятиріч, є посилення децентралізації в управлінні і розширення можливостей для місцевої влади у вирішенні усіх питань, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності населення на підвідомчій їм території.

Швеція відноситься до досить рідкісного числа країн, в яких паралельно розвиваються обидва напрями децентралізації. Більше того, унікальність Швеції полягає в тому, що в ній спочатку закладений чи не найвищий рівень децентралізації місцевого управління. Незважаючи на вже існуючу високу міру децентралізації в місцевому управлінні, Швеція разом із Норвегією і Данією проводить експеримент по розширенню рамок місцевої автономії під назвою «вільне місцеве управління». Метою цього експерименту, що є частиною загальної програми з розвитку і перетворення публічного сектору в цілому, є перевірка на практиці різних способів активізації діяльності органів місцевого управління, максимального обліку місцевих умов, а також надання великих можливостей представникам місцевих співтовариств і обраним публічним посадовцям впливати на місцеву політику. Муніципалітети, що беруть участь в експерименті (виключно на добровільній основі), отримують значну свободу від державного регулювання. Основна увага звертається на вдосконалення органі-

зайнятої структури місцевого управління (відмова від традиційної системи комітетів); підвищення гнучкості в здійсненні функцій і завдань; обережне і більше зважене використання державних грантів і інших форм фінансової допомоги, що розглядається як один зі шляхів послаблення підконтрольності місцевих органів центральному уряду; вироблення найбільш ефективних форм співпраці місцевої влади з органами регіонального і національного рівня; та ін. Кінцевим результатом повинне стати загальне скорочення державного регулювання і контролю над місцевим управлінням [5].

Інший, не менш важливий напрям децентралізації у шведському місцевому управлінні – децентралізація ринкових сил. Загальною тенденцією в реформуванні системи місцевої влади у більшості європейських держав являється посилення ролі органів місцевого управління в розвитку місцевої економіки. У Швеції за останні роки істотно збільшилася доля публічного сектора в національній економіці. Це стало, зокрема, одним із факторів значного зниження рівня безробіття в країні. Одночасно активізувалася діяльність по залученню приватного сектора до розвитку місцевої економіки. Особливий інтерес в цьому плані представляє практика надання місцевими органами фінансової підтримки окремим приватним підприємствам. І хоча така практика є протизаконною, оскільки місцевим органам не дозволяється субсидувати окремі приватні підприємства, вони повинні вживати загальні заходи по розвитку виробничої інфраструктури на відповідній території, органи місцевого управління використовують своє законне право підтримувати окремі підприємства, чие закриття або скорочення виробництва може привести до значного збільшення безробіття на території певного муніципалітету.

Практика проведення реформ місцевого управління в європейських країнах, спрямованих на посилення елементів децентралізації, і, передусім, на розширення повноважень і функцій місцевих органів, наочно продемонструвала ту, що збільшується при цьому різниця між об'єктивно зростаючими витратами і місцевими доходами, що залишаються на колишньому рівні (або навіть що скорочуються). Децентралізація повноважень часто у практиці зарубіжних країн не супроводжувалася децентралізацією фінансів, в першу чергу податків. Швеція в цьому відношенні є виключенням із загального правила. Унікальність шведського місцевого управління якраз і полягає у збалансованості широкої загальної компетенції місцевих органів і широких повноважень по самостійному оподаткуванню, що, на думку шведських учених, і складає суть децентралізації в місцевому управлінні. Нині в Швеції є два типи місцевого самоврядування: муніципалітети та графства [6, с. 19].

У Швеції існує давня традиція вирішувати питання локального значення на місцях. Фінансовій системі Швеції більше 150 років. У ній трирівнева бюджетна система. Місцеві і регіональні рівні повністю незалежні від федерального рівня, вони абсолютно автономні. Розподіл бюджетних прав і обов'язків передбачає, що держава відповідає за зовнішню політику, громадський порядок, вищу освіту та науку, ринок праці, соціальне страхування та соціальне забезпечення. Органи влади регіонального рівня відповідають за охорону здоров'я, культуру, громадський транспорт. Місцеві органи влади (муніципалітети) відповідно до закону відповідають за соціальне обслуговування, шкільну освіту, територіальний розвиток та

будівництво, охорону здоров'я та навколишнього середовища, збір та утилізацію відходів, службу спасіння, водопостачання та водовідведення, громадський порядок та безпеку. Крім того, на власний вибір органи місцевого управління опікуються організацією дозвілля, культурою, житлом, енергетикою, промисловими спорудами, зайнятістю.

У Швеції витрати усього державного сектору становлять 50% валового національного продукту країни. Основне бюджетне навантаження припадає на місцевий рівень або комуни. У Конституції Швеції за комунами і ландстингами закріплено право стягувати податки і встановлювати ставку податку. В той же час хоча ці органи відрізняються великою самостійністю, держава визначає рамки і джерела доходів, в яких вони повинні діяти. Тому говорити про повну самостійність в оподаткуванні комун не можна. Наприклад, існує така норма: у разі підвищення комунами ставки податку проти тих, що існували в 1996 році, держава зменшує державні субсидії на суму додаткових зборів. Структура доходів суспільного сектору (ландстингів і комун) має такий розподіл: податки – 67%, дотації вирівнювання – 4%, цільові субвенції – 14%, інші доходи (збори, оренда, надання платних послуг) – 15% [6]. Як і у більшості країн, у Швеції має місце система вирівнювання, що складається з вирівнювання доходів. Вирівнювання видатків та регулюючи заходи щодо створення однакових фінансових умов. Державні субсидії не є цільовими, а мають загальний характер. Вони складаються з двох частин, що формуються по двох принципах: по кількості жителів і по віковому складу. Система вирівнювання доходів між комунами побудована за принципом самофінансування. Вирівнювання відбувається за рахунок того, що комуни мають нижчу, ніж у середньому по країні, податкоспроможність, отримують субсидії, тоді як комуни з податкоспроможністю вище середньою платять відповідні внески. При цьому сума субсидій дорівнює сумі внесків. Тобто доходи держави, що отримуються від сплати комунами внесків на вирівнювання доходів, йдуть на фінансування витрат на виплату відповідних субсидій.

Вирівнювання витрат покликане компенсувати відмінності у структурних витратах. В області витрат вирівнюванню підлягають витрати на більшість видів діяльності комун. Найважливішим чинником, що обумовлює додаткові витрати комун, є вікова структура населення, оскільки 26% видатків комун доводиться на догляд за престарілими і інвалідами. Вирівнювання витрат також здійснюється за рахунок засобів комун. Відмітною особливістю шведської системи фінансування є те, що кошти ландстингам і комунам впродовж року виділяються в розмірах визначених бюджетами, незалежно від фактичних податкових надходжень. 20 чисел кожного місяця 1/12 частина запланованих коштів спрямовується ландстингам і комунам [5].

Платники податків усі податки (державні, регіональні і місцеві) сплачують однією сумою. Розбиття податку по видах і рівнях бюджетної системи робиться наступного року, коли зроблений остаточний розрахунок по деклараціях. Податки сплачуються через державну платіжну систему на рахунки територіальних податкових інспекцій, звідки щодня перераховуються на центральний розрахунковий рахунок в Риксбанку Швеції, яким управляє держава. Інформація, необхідна для визначення сум перерахувань податків, державних

дотацій і дотацій на вирівнювання, збирається через центральну інформаційну систему в Державному податковому управлінні (ГНУ), яке також підпорядковується Міністерству фінансів. Слід зазначити, що міністерства в Швеції, у тому числі і фінансів, не здійснюють оперативних функцій. Ураховуючи, що фінансування або виділення засобів здійснюється за плановими показниками, дуже велике значення має точність планування при складанні бюджету

Щомісячно з державного розрахункового рахунку кошти у розмірі 1/12 частин планових податкових надходжень, 1/12 частини державних дотацій і 1/12 частини дотацій на вирівнювання перераховуються на рахунки муніципалітетів. При цьому широко використовується система взаємозаліків. Зіставляється сума, що підлягає до отримання комуною вище перелічених засобів, із сумою, до сплати комуною, як працедавцем, прибуткового податку і соціального податку, утриманого зі своїх працівників. Перераховується лише різниця. Муніципалітети мають право самі визначати банк для розміщення своїх коштів. Окрім надходжень з державного розрахункового рахунку на цей же рахунок безпосередньо від платників поступають неподаткові платежі.

Підсумовуючи аналіз результатів децентралізації у Швеції, варто зазначити, що ефективність децентралізації якнайкраще досягалася за умови широкого залучення місцевих громад і населення до вирішення питань управління і способів забезпечення розвитку конкретних місцевих муніципалітетів. Обов'язковим пріоритетом було розширення фінансової бази місцевих бюджетів, що забезпечувалося за рахунок істотного розширення і закріплення в законодавстві податкових джерел фінансування місцевих муніципалітетів і способів їх акумуляції до бюджетів місцевих органів самоврядування. При цьому використовувалися різні підходи до розподілу податків між рівнями бюджетної системи, серед яких: а) чітке розділення конкретних видів податків після рівнів управління (державні і місцеві) і закріплення їх за відповідними рівнями бюджетної системи (принцип – один податок – один бюджет); б) розподіли ставок податків шляхом фіксації за кожним рівнем певної частини податку в межах єдиної ставки обкладення (принцип квотування); в) введення місцевих надбавок до загальнодержавних (федеральним або регіональним). Важлива роль була відведена оптимізації міжбюджетних відносин як між бюджетами різного рівня так і між бюджетами одного рівня. При цьому ефективним кроком стало усунення системи горизонтального (бюджетів одного рівня) фінансового вирівнювання. Вирішення таких питань було сконцентроване на рівні центральної влади країн. Крім того, широке застосування отримала практика відмови від делегованих повноважень. Особлива увага була покладена на забезпечення бюджетної дисципліни як однієї з базових передумов стабільності і достатності фінансових ресурсів на місцевому і загальнодержавному рівні. Це зажадало забезпечення ефективнішої взаємодії державних структур (податкових і митних служб, соціальних фондів та ін.) і посилення координації контролюючих органів. При цьому незалежність органів місцевого управління за використанням фінансових потоків на своєму рівні стало для місцевої влади важливим стимулом пошуку джерел наповнення бюджетів і рішення соціально-економічних завдань.

Більшість завдань по бюджетній децентралізації, які показали свою ефективність в європейських країнах, в Україні ще тільки має відбутися. Ефективна бюджетна децентралізація повинна базуватися на принципах чіткого розмежування владних повноважень між органами виконавчої влади і місцевого самоврядування на різних рівнях адміністративно-територіального управління країни виходячи із необхідності надання великих можливостей і повноважень регіонам і громадам на основі принципу субсидіарності. При цьому необхідно чітко визначити, який орган публічної влади має відповідати за регулювання, фінансування і безпосереднє надання тій або іншій послуги. Ресурси місцевих бюджетів мають бути достатніми для фінансування власних і делегованих повноважень місцевої влади. Враховуючи досвід ЄС, частка місцевих бюджетів у загальних державних доходах і видатках має складати приблизно одну третину. У країнах ЄС власні ресурси місцевого самоврядування близькі до їх витрат, а в Швеції навіть істотно їх перевищували в 2010 році [7].

Висновки

Аналізуючи досвід децентралізації зарубіжних країн можемо стверджувати, що певні риси змін, що відбувалися в них сьогодні мають місце в Україні. Модель об'єднання територіальних громад має багато спільного з моделями скандинавських країн, зокрема Швеції. Певні позиції кращих зарубіжних практик сьогодні враховано в Україні. Якими будуть результати реалізованих нині кроків зможемо спостерігати вже по завершенню поточного бюджетного року. Проте велика кількість завдань ще потребують свого вирішення. Варто виокремити кілька ключових напрямів забезпечення бюджетної децентралізації і зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів в Україні, зокрема:

- визначення та закріплення закріплення в Податковому кодексі стабільних і надійних джерел доходів місцевих бюджетів;
- забезпечення високого рівня прозорості фінансових потоків (як надходжень, так і витрат) при формуванні і використанні коштів всіх рівнів бюджетів;
- удосконалення системи міжбюджетних відносин шляхом підвищення обґрунтованості їхнього розрахунку;
- удосконалення механізмів забезпечення фінансової дисципліни розпорядників бюджетних коштів, насамперед, на рівні органів місцевого самоврядування;
- впровадження дієвої системи середньострокового і довгострокового планування місцевих бюджетів.

Практична реалізація таких напрямів потребує вирішення складних завдань у сфері децентралізації влади. Ефективніше їх рішення можливе за умови удосконалення механізмів управління бюджетними коштами та скорочення сфер, що потребують додаткової вертикальної міжбюджетної координації. На сьогодні актуальним є формування оптимальної для України моделі бюджетної системи, дієвої системи місцевого управління з адекватним рівнем децентралізації влади.

Список використаних джерел

1. Agne Gustafsson. The Changing Local Government and Politics of Sweden / Local Government in Europe: Trends and Developments. – N.Y., 1991, p. 188.

2. Decentralization and local democracy in the world: first global report by United Cities and Local Governments, 2008. Barcelona: United Cities and Local Governments, 2009. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.citieslocalgovernments.org/gold/Upload/gold_report/O1_introduction_en.pdf

3. Ягерсכולд С. Административное право / С. Ягерсכולд // В кн.: Введение в шведское право. – М. – 1986. – 85 с.

4. Фененко Ю.В. Муниципальные системы зарубежных стран: правовые вопросы социальной безопасности / Ю.В. Фененко. – М.: МГИМО. 2004. – 415 с. [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://mgimo.ru/files/11098/11098.pdf>

5. Philip Blair. Trends in Local Autonomy and Democracy/ Local Government in Europe, p. 43–44; Agne Gustafsson, Указ.соч., с. 180–181.

6. Ткачук А. Скандинавський шлях. Досвід реформ адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування в Данії та Швеції. / А. Ткачук // Київ – Копенгаген – Стокгольм. – 2015. – 44 с.

7. Мідяна І.М. особливості проведення бюджетної децентралізації в Україні /І.М. Мідяна // Наука і життя: сучасні тенденції. Економіка. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf052015/1063-mdyana-m-osoblivost-provedennya-byudzhetnoyi-decentralizaci-v-ukrayin.html>

А.О. КОШЕЛЬ,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Системи оцінки нерухомого майна в зарубіжних країнах та використання їх досвіду в Україні

У статті проведений аналіз систем оцінки нерухомого майна у країнах світу. Розглядаються особливості оцінки нерухомого майна в зарубіжних країнах, виділені основні країни зі своїми особливостями і підходами. Запропоновані рекомендації щодо використання передового досвіду розвинених зарубіжних країн в оціночній системі України.

Ключові слова: система оцінки, нерухоме майно, масова оцінка, ринок, вартість, земельні ділянки, рента.

А.А. КОШЕЛЬ,

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

Системы оценки недвижимого имущества в зарубежных странах и использование их опыта в Украине

В статье проведен анализ систем оценки недвижимого имущества в странах мира. Рассматриваются особенности оценки недвижимого имущества в зарубежных странах, выделены основные страны со своими особенностями и подходами. Предложены рекомендации по использованию передового опыта развитых зарубежных стран в оценочной системе Украины.

Ключевые слова: система оценки, недвижимое имущество, массовая оценка, рынок, стоимость, земельные участки, рента.

A. KOSHEL,

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

Evaluation systems of real estate in foreign countries and using their experience in Ukraine

In the article the systems of assessment of real estate in the world are analyzed. Peculiarities of assessment of real estate in foreign countries, major countries are marked with their own features and approaches. Recommendations on the use of best practices developed foreign countries in the evaluation system of Ukraine are proposed.

Keywords: assessment system, real estate, mass appraisal, the market value, land plots, rent.

Постановка проблеми. Забезпеченість країни природними ресурсами – найважливіший економічний і політичний фактор розвитку будь-якої держави. Структура природних ресурсів, величина їхніх запасів, якість, ступінь вивченості та напрями господарського освоєння безпосередньо впливають на економічний потенціал.

Зростання виробничого потенціалу країни і збільшення різнобічних потреб суспільства настійно вимагають вивчення закономірностей територіального розподілу та оцінки природних ресурсів. Процес вивчення та оцінки природних ресурсів повинен бути постійним.

Земельні ресурси, як складова національного багатства країни, підлягають оцінці за такими основним аспектам: як загальний просторовий базис; як засіб виробництва в сільському і лісовому господарстві; як еталон природної неперушної природи; як база розміщення об'єктів відпочинку та оздоровлення тощо.

Оцінка землі, як складової національного багатства країни, являє собою порівняльний кількісний і економічний роз-

рахунок її споживчих властивостей та еколого-економічних ефектів використання при різному цільовому призначенні земельних ділянок.

Аналіз досвіду зарубіжних країн, які мають величезну історію розвитку оціночної діяльності нерухомого майна, дозволить виокремити необхідний і корисний досвід для України і вирішення відповідних проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням систем оцінювання нерухомого майна присвячені праці таких вчених, як Р. Вессели, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, О.І. Драпівковський, Джозеф К. Еккерт, Ю.М. Манцевич, В.В. Лісецький, А.Г. Мартин, Н.Л. Недодаєва, Ю.М. Палеха, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон, проте питання удосконалення системи оцінки земель в Україні на основі її масової оцінки та сучасних ринкових підходів є малодослідженим.

Метою статті є аналіз систем оцінки нерухомого майна в країнах світу. А також розгляд особливостей оцінки нерухомого майна в зарубіжних країнах, виділення основних країн

зі своїми особливостями і підходами. Приведення пропозицій та рекомендацій щодо використання передового досвіду розвинених зарубіжних країн в оціночній системі України.

Виклад основного матеріалу. Виконання масової оцінки нерухомості в зарубіжних країнах здійснюється під контролем держави і за обов'язкової участі в цьому процесі державних органів. У більшості держав оцінка базується на аналізі статистики цін продажів земельних ділянок та інших об'єктів нерухомості. У кадастрі міститься інформація про об'єкти нерухомості (площа земельної ділянки, характер її використання тощо), про будівлі (вид використання, розмір, дата побудови, якість тощо) та інше нерухоме майно. Тут же або в іншій базі даних є інформація про вартість різних видів нерухомого майна в тих чи інших районах, а також оціночна модель. Використовуючи інформацію кадастру в оціночній моделі, можна розрахувати вартість для будь-яких видів нерухомого майна. Такий розрахунок здійснюється, як правило, з використанням персональних комп'ютерів. Якщо вид нерухомості не вписується в оціночну модель, коригування вартості здійснюється вручну. Найбільш важливими в процесі масової оцінки нерухомості є збір і оновлення інформації яка міститься в реєстрах кадастру даних. Нові дані надходять з муніципалітетів, державних органів влади, міських і районних служб, від власників нерухомого майна та інших організацій.

У США облік земель в основному ведеться приватними компаніями, які збирають інформацію про ринкову вартість тих чи інших земельних ділянок. Довгий час в США не існувало державної системи обліку земель, так як і не вівся облік земель, які не перебувають у приватній власності. На даний момент існує спеціальна структура в рамках Міністерства внутрішніх справ США, відповідальна за кадастровий облік державних земель – Бюро земельного управління. Бюро збирає інформацію про земельні ділянки, що включає в себе такі характеристики, як адреса, геодезичні дані і оціночний індекс. Також воно займається кадастровою зйомкою і веде реєстраційні архіви. Слід підкреслити, що система землеустрою відрізняється високим ступенем децентралізації і значно відрізняється від штату до штату [1].

У силу схожих шляхів економічного розвитку різних країн і інтенсивної взаємодії економік існує певна тенденція до зближення певних елементів у галузі управління земельними ресурсами. Іншими словами, внаслідок постійного реформування у даній сфері стає все складніше виділити «чисті» типи. На початку XXI століття проблеми реформування систем управління земельними ресурсами активно обговорювалися як в науковому середовищі, так і серед фахівців у галузі державного і муніципального управління. Цей період відзначився рядом реформ кадастрових систем у різних державах світу. Так, порівняльне дослідження кадастрових систем, яке було проведено в 2007 році, показало, що при реформуванні даної сфери і країни що розвиваються, і розвинені країни стикаються зі схожим колом проблем. А тому у світлі триваючої реформи управління земельними ресурсами в Україні доцільним стає питання розглянути найбільш типові проблеми, з якими прийдеться зіткнутися. Дослідження ґрунтувалося на аналізі описової інформації про кадастрові системи 36 країн Африки, Північної та Латинської Америки, Азії, Європи та Близького Сходу.

Якщо виділити основні проблеми в системі кадастрового обліку країн, що розвиваються, то першою чергою варто назвати такі:

- Проблема легальної реєстрації земельних ділянок. Нелегальне використання земель спостерігається частіше в сільській місцевості, ніж у місті. Фрагментарна інформація в такому випадку призводить до неадекватного обліку земель і відсутності релевантної інформації для розрахунку бази оподаткування.
- Відсутність скоординованості між різними рівнями системи управління земельними ресурсами, протиріччя в легальному регулюванні, а також відсутність узгоджених систем збору і обробки інформації.

Як специфічного чинника, який ускладнює процес реформування, дослідники часто називають складний устрій держави і наявність декількох рівнів управління. В даному контексті піднімаються питання поділу повноважень між різними рівнями влади, а також поділ сфер відповідальності між різними державними органами.

Очевидно, що ідея перенесення відповідальності за виконання функцій на якийсь один орган, нещодавно користувалась деякою популярністю серед дослідників, з практичної точки зору не витримує критики.

Розглядаючи ситуацію в показових економічно розвинених державах Західної Європи, відзначимо приклади Німеччини та Швейцарії. Так, у Німеччині на національному рівні ведеться земельний реєстр, а на рівні адміністративних одиниць здійснюється законодавче регулювання кадастрової системи. Крім того, використовуються структури, метою яких є контроль над уніфікацією кадастрової системи. Інформація збирається на рівні адміністративних одиниць і передається на національний рівень для складання загальної кадастрової бази і карти [1].

У Швейцарії відповідальність за ведення кадастрового обліку розділена міжнаціональним рівнем і рівнем кантонів. Агентства кантонів збирають інформацію, займаються реєстрацією прав власності, а головною метою органів влади на загальнодержавному рівні є контроль діяльності даних агентств. Важливим показником високого рівня кадастрової системи держави можна вважати кількість геодезистів на 1000 осіб. Найвищі значення відзначені в державах з динамічним і розвиненим ринком землі (наприклад, у Німеччині), найнижчі – в країнах з усталеною структурою власності, не надто жвавим або нерозвиненим ринком землі. Недолік фахівців або низький рівень їхньої кваліфікації є одним з факторів, що гальмують реформування управління земельними ресурсами держави [2].

Тому набуває особливої важливості підтримка геодезичної освіти і програми підвищення кваліфікації кадрів. У цілому пріоритетним напрямом у реформуванні кадастрових систем за кордоном є сталий розвиток. Особлива цінність надається інтеграції управління земельними ресурсами в загальну систему управління і постійного пошуку способів найкращого задоволення потреб проживання на конкретній території населення.

Окремим напрямом є активне використання інформаційних технологій в управлінні, створення актуальних баз даних, а також активне застосування автоматизованих систем управління. Україна повинна взяти до уваги зазначені вище можливості і проблеми при реформуванні місцевого само-

врядування. Згідно з порівняльним дослідженням успіх реформування крім попереднього досвіду залежить, зокрема, від таких факторів, як форма державного устрою і кількість рівнів управління; ступінь налагодженості комунікації між різними органами управління; ступінь опрацьованості законодавчої бази; кадрове забезпечення [6].

На підставі аналізу світового досвіду можна виділити два основні підходи до проведення масової оцінки земель.

Перший підхід орієнтується на формалізацію думок експертів (фахівців) про характер залежності ринкової вартості об'єкта від його параметрів. В основі даного підходу лежить особиста думка, кваліфікованість і досвід експерта-оцінювача. Існують різні розробки та методики, які покликані сприяти більш точній та об'єктивній роботі оцінювача, однак основним недоліком залишається суб'єктивізм оцінювача. Іншим недоліком є висока вартість; а перевагою – висока точність і можливість застосування в умовах браку інформації і при оцінці унікальних об'єктів.

Другий підхід базується на використанні сучасних економіко-математичних методів, моделей і алгоритмів. Шляхом статистичної обробки наявної інформації про параметри великого числа однорідних об'єктів визначається математична залежність вартості від параметрів, яка найкращим чином відповідає наявній інформації. Отримані при цьому результати залежать, в основному, від представленої на обробку інформації і в меншій мірі – від обраних стандартних методів її обробки, вони мають відтворений, об'єктивний характер і мало залежать від людини, яка проводить аналіз. Одним з основних переваг даного підходу в порівнянні з експертною оцінкою є об'єктивність, оскільки тут немає впливу особистих пристрастей і помилок експерта. Інші переваги – відносна дешевизна, здатність швидко оцінювати велике число об'єктів, можливість відстежувати такі нетривіальні фактори як сезонне коливання цін, центри локального впливу тощо. Недоліки даного підходу – менша точність в умовах браку інформації, спрощений підхід до оцінки, нездатність оцінювати унікальні об'єкти, складність побудови моделі. Але ці мінуси зникають при необхідності провести дійсно масову оцінку.

Найбільшого поширення в зарубіжній практиці набули методики, засновані на другому підході, оскільки за інших рівних умов результат, отриманий з використанням статистичних методів, має більш високий ступінь надійності в порівнянні з результатом, отриманим шляхом проведення експертного аналізу.

Методика визначення оціночної вартості за кордоном базується або на порівнянні продажів, тобто вивченні цін ринкових угод з об'єктами нерухомості (Австралія, Данія, Швеція, а також Індонезія і Японія – для земельних ділянок), або на капіталізації доходу від потенційного найкращого та вигідного використання нерухомого майна (деякі кантони Швейцарії, окремі об'єкти нерухомості в Данії та Швеції), або витратному методі, тобто розрахунку витрат, які потрібні були б на повне відновлення даного об'єкта нерухомості (Індонезія, Японія і Південна Корея – для будівель), або на поєднанні всіх трьох перерахованих методів (США, Канада, Нідерланди). Практика застосування того чи іншого методу оцінки залежить від ступеня розвиненості ринку тих чи інших об'єктів нерухомості [5].

Так, в Південній Кореї, деяких провінціях Канади, а також для будов, для яких не існує ринку в Голландії і Швеції, ви-

користується метод вартості відтворення аналогічного об'єкта при існуючих ринкових цінах на будівництво на даній території. В деяких кантонах Швейцарії, окремих штатах США, Данії подібний метод застосовується в якості довідкового для коригування та порівняння з методом оцінки, заснованому на ціні продажу об'єкта нерухомості.

В Австралії підхід з точки зору прибутковості на одиницю площі об'єкта використовується для оцінки нерухомого майна у видобувній промисловості. Той же підхід застосовується для сільськогосподарської нерухомості в Швейцарії, деяких штатах США і провінціях Канади. Річна рентна вартість нерухомості використовується у Франції та Великобританії.

У Франції будівлі, що відносяться до житлового фонду, оподатковуються окремо від комерційних і промислових об'єктів. При цьому вся сукупність житлового фонду розбита на вісім груп, до кожної з яких застосовується власна вартість одиниці площі об'єкта, розрахована на основі річної рентної вартості в базовому році, збільшена на щорічно встановлюваний коефіцієнт перерахунку. Земля, на якій розташовані об'єкти житлового фонду, розбита на дванадцять груп, при аналогічному підході до визначення вартості одиниці її площі. Для оцінки вартості комерційних будівель і споруд використовується або річна рентна вартість у базовому році, або поточна річна рентна вартість. У деяких випадках використовується вартість продажу аналогічних об'єктів нерухомості. Лише для промислових об'єктів нерухомості використовується метод вартості відтворення аналогічного об'єкта [4].

У Великобританії оцінка вартості нерухомості для цілей оподаткування із застосуванням ринкової рентної вартості використовується лише щодо нежитлових об'єктів. Для житлового фонду встановлена шкала вартості, що розраховується на основі рентної вартості, і до кожного інтервалу даної шкали застосовуються власні ставки [3].

При використанні міжнародного досвіду створення системи проведення робіт з масової оцінки земель, необхідно враховувати істотні відмінності між Україною та іншими країнами. Так, відомі зарубіжні методи не орієнтовані на слабо передбачувану економічну ситуацію. Такі ринки землі, як український, який знаходиться у стадії формування, нестійкий і не відповідає загальноприйнятим стандартам функціонування, тому навряд чи можна розраховувати на отримання достовірних результатів, застосовуючи широко використовувані за кордоном методи оцінки без адаптації їх до умов України. До того ж в Україні ще не накопичена достатня достовірна інформаційна база щодо операцій із землею, на основі якої могли б бути використані деякі зарубіжні методики, зокрема методи аналогії, або засновані на математичних статистичних моделях екстраполяції.

Висновки

Отже, у більшості країн регулярно проводиться масова оцінка земель. Є деякі відмінності в цілях проведення оцінки, але переважно метою є визначення податкової бази та ведення державного реєстру нерухомості. У ряді країн в основному застосовується порівняльний підхід до оцінки (Австралія, Данія, Швеція, а також Індонезія і Японія – для земельних ділянок), в інших країнах як основний використовується дохідний підхід (деякі кантони Швейцарії, окремі об'єкти неру-

хостості в Данії та Швеції), витратний метод застосовується в Індонезії, Японії і Південній Кореї. Нерідко використовується поєднання всіх трьох перерахованих методів (США, Канада, Нідерланди). Практика застосування того чи іншого методу оцінки залежить від ступеня розвиненості ринку і властивостей тих чи інших об'єктів нерухомості. Важливо зазначити, що застосування того чи іншого методу оцінки земельних ресурсів часто залежить від цілей використання оцінюваної земельної ділянки. Це вірно і для України, де застосування тієї чи іншої методики залежить від приналежності ділянки до однієї з дев'яти категорій земель.

Список використаних джерел

1. Варламов А.А., Лойко П.Ф. и др. Земельный кадастр в зарубежных странах: Учебное пособие. – М.: ГУЗ, 1996.

2. 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.

3. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/user-guidance/well-being/publications/land-use-in-the-uk.pdf>.

4. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.ignfi.com/en/content/-cadastre-and-land-assessment>.

5. 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.

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

УДК 330.34:330.43

Т.Б. ЛЕБЕДА,

к.е.н., пров. наук. співр., Інститут економіки і прогнозування НАН України

Сучасні підходи до системного дослідження проблеми впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку в Україні

Досліджено підходи до оцінки впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку в Україні з використанням методології системного аналізу. Обґрунтовано етапи та зміст системного дослідження поставленої проблеми.

Ключові слова: системний аналіз, податкове навантаження, економічна динаміка.

Т.Б. ЛЕБЕДА,

к.э.н., ведущий научн. сотр., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Современные подходы к системному исследованию проблемы влияния налоговой нагрузки на макроэкономическую динамику в Украине

Исследованы подходы к оценке влияния уровня налоговой загрузки на макроэкономическую динамику в Украине с использованием методологии системного анализа. Обоснованы этапы и содержание системного исследования поставленной проблемы.

Ключевые слова: системный анализ, налоговая нагрузка, экономическая динамика.

T. LEBEDA,

PhD in Economics, Leading Researcher, Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

Modern approaches to the problem of influence of tax burden on the macroeconomic dynamics in Ukraine based on a system analysis

Studied approaches to assessing the impact of the tax load level on the macroeconomic dynamics in Ukraine based on methodology of the system analysis. Grounded stages of system research of the problem.

Keywords: system analysis, tax load, economic dynamics.

Постановка проблеми. В умовах політичної й економічної нестабільності, високого рівня соціальної напруженості та зростаючої бюджетної незбалансованості особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності державного регулювання, зокрема через податки. У цьому контексті важливого значення набуває проблема визначення оптимального рівня податкового навантаження – як з точки зору наповнення бюджету, так і з огляду впливу на економічний розвиток. Застосування методології системного аналізу дозволяє на єдиній теоретико-методологічній базі реалізувати увесь комплекс таких досліджень – від чіткого формулювання проблеми до отримання конкретних результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми ефективності фіскальної політики та її регулюючого впливу на економіку розглянуто в роботах П. Самуельсона [1], С. Фішера [2], С. Будаговської, І. Луніної [3], В. Мельника [4], О. Дембіцької [5] та ін. Питанням розробки методології системного підходу і його застосування для вирішення складних економічних, соціальних та інших проблем присвячено дослідження таких авторів, як В. Афанасьєв [6], Д. Гвішчані [7], І. Блауберг [8, 9], В. Яковлев [10], Е. Квейд [11], Д. Кліланд [12], Ю. Черняк [13] та ін.

Мета статті. На основі єдиної теоретико-методологічної бази розробити послідовність етапів вирішення проблеми оцінки впливу рівня податкового навантаження на макрое-

кономічну динаміку в Україні та сформулювати основні задачі, які необхідно вирішити на кожному етапі.

Виклад основного матеріалу. Будь-яка економічна система є надзвичайно складним об'єктом, представленим незліченною множиною структурних і функціональних інваріантів, що відображають різні сторони життя суспільства, окремих осіб, інститутів та організацій (демографічні, культурні, політичні, соціальні, побутові та ін.). Складність економічної системи визначається не лише різноманіттям її компонентів і зв'язків між ними, а й якісними особливостями економічних явищ. З одного боку, стохастичний, з іншого – визначений характер протікання економічних процесів не лише спричиняє визначений вплив на якісну структуру економічних зв'язків, а й суттєво змінює їхні кількісні характеристики, збільшуючи при цьому число елементів системи, що потребують вивчення. Означені особливості обумовлюють необхідність застосування до вивчення економіки системного підходу, що передбачає як методологічну базу формально-теоретичного дослідження економічної системи системний аналіз і теорію систем. Як методологія дослідження об'єктів шляхом представлення їх у вигляді формалізованих і структурованих систем, системний аналіз являє собою досить ефективний спосіб вирішення складних, зазвичай недостатньо чітко сформульованих проблем. При цьому будь-який об'єкт розглядається не як єдине, неподільне ціле, а як система взаємопов'язаних складових елементів, їх властивостей, якостей. При цьому системний аналіз зводиться до уточнення складної проблеми і її структуризації в серію завдань, які можна вирішити за допомогою економіко-математичних методів, пошуку критеріїв їх вирішення, деталізації цілей, створення ефективної системи заходів для їх досягнення.

Оскільки системний аналіз передбачає рух дослідника від постановки проблеми, часто інтуїтивної і слабо сформульованої, до отримання конкретних рішень за допомогою строгих математичних методів, необхідно для кожного конкретного дослідження визначити строгую послідовність етапів системного аналізу. Зокрема, дослідження проблеми оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України пропонується здійснювати за такими етапами.

Етап 1. Підготовка завдання на виконання системного дослідження поставленої проблеми.

Етап 2. Підготовка передмодельних досліджень.

Етап 3. Передмодельні дослідження: аналіз макроекономічної динаміки та особливостей здійснення податкової політики в Україні, дослідження світового досвіду державного податкового регулювання, вивчення світового досвіду моделювання впливу податкової політики на макроекономічний розвиток.

Етап 4. Реалізація моделі оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України.

Етап 5. Реалізація множини рішень на базі моделі оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України.

Сформулюємо завдання, які необхідно вирішити на кожному з виділених етапів системного дослідження.

На першому етапі системного дослідження здійснюються:

– обґрунтування потреби в системному дослідженні поставленої проблеми;

– формування цілей і завдань системного дослідження проблеми;

– підготовка плану робіт з системного дослідження поставленої проблеми;

– підготовка орієнтовного переліку необхідних вихідних даних.

Як об'єкт дослідження визначається макроекономіка України, що відображається певною сукупністю макроекономічних показників. Предметом дослідження є вивчення впливу рівня податкового навантаження на її економічний розвиток шляхом оцінки такого впливу на динаміку макроекономічних показників. До вивчення економіки України, що класифікується як велика і складна економічна система, найбільш доцільно застосувати системний підхід.

Відповідно до методології системного аналізу для вирішення поставленої проблеми пропонується застосувати один з центральних методів системного аналізу – метод дерева цілей. Дерево цілей являє собою пов'язаний граф з вершинами, що інтерпретуються як цілі, і ребрами, що відображають зв'язки між відповідними цілями. У вершину графа ставиться генеральна (головна) ціль (основна проблема, що потребує вирішення) – у нашому випадку це оцінка впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України. Далі, згідно з методом дерева цілей, генеральна ціль розбивається на ряд послідовно розташованих більш простих проблем (підцілей) таким чином, що вирішення всіх підпроблем (знизу наверх) дозволяє вирішити й основну вихідну (генеральну) проблему (рис. 1).

Як підцілі першого порядку для вирішення генеральної цілі визначено такі:

1) оцінка впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку у річному вимірі;

2) оцінка впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку у квартальному вимірі.

Оцінка впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку у річному вимірі потребує вирішення ряду завдань (підцілі другого рівня), а саме оцінки впливу означеної політики на: динаміку промислового виробництва; динаміку кінцевого споживання; динаміку інвестування; рівень інфляційних процесів; динаміку імпорту та експорту; динаміку роздрібної торгівлі; рівень оплати праці; динаміку ВВП. Оцінка впливу податкової політики на макроекономічну динаміку у квартальному вимірі потребує вирішення завдань (підцілі другого рівня) оцінки впливу означеної політики на: динаміку квартального ВВП; динаміку інфляційних процесів.

Вирішення означених підпроблем першого рівня у своїй сукупності дозволяє вирішити поставлену головну проблему – оцінити вплив рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України. Визначені підцілі другого рівня включають в себе завдання більш низького рівня. Так, наприклад, вплив податкової політики на рівень кінцевого споживання логічно визначити за групами економічних агентів, а саме – вирішити такі завдання більш нижчого рівня, як: оцінити вплив податкової політики окремо на динаміку кінцевих споживчих витрат домашніх господарств і сектора загального державного управління (ЗДУ). А вплив, наприклад, податкової політики на рівень інфляційних процесів в економіці України логічно дослідити окремо для виробників промислової продукції і кінцевих споживачів.

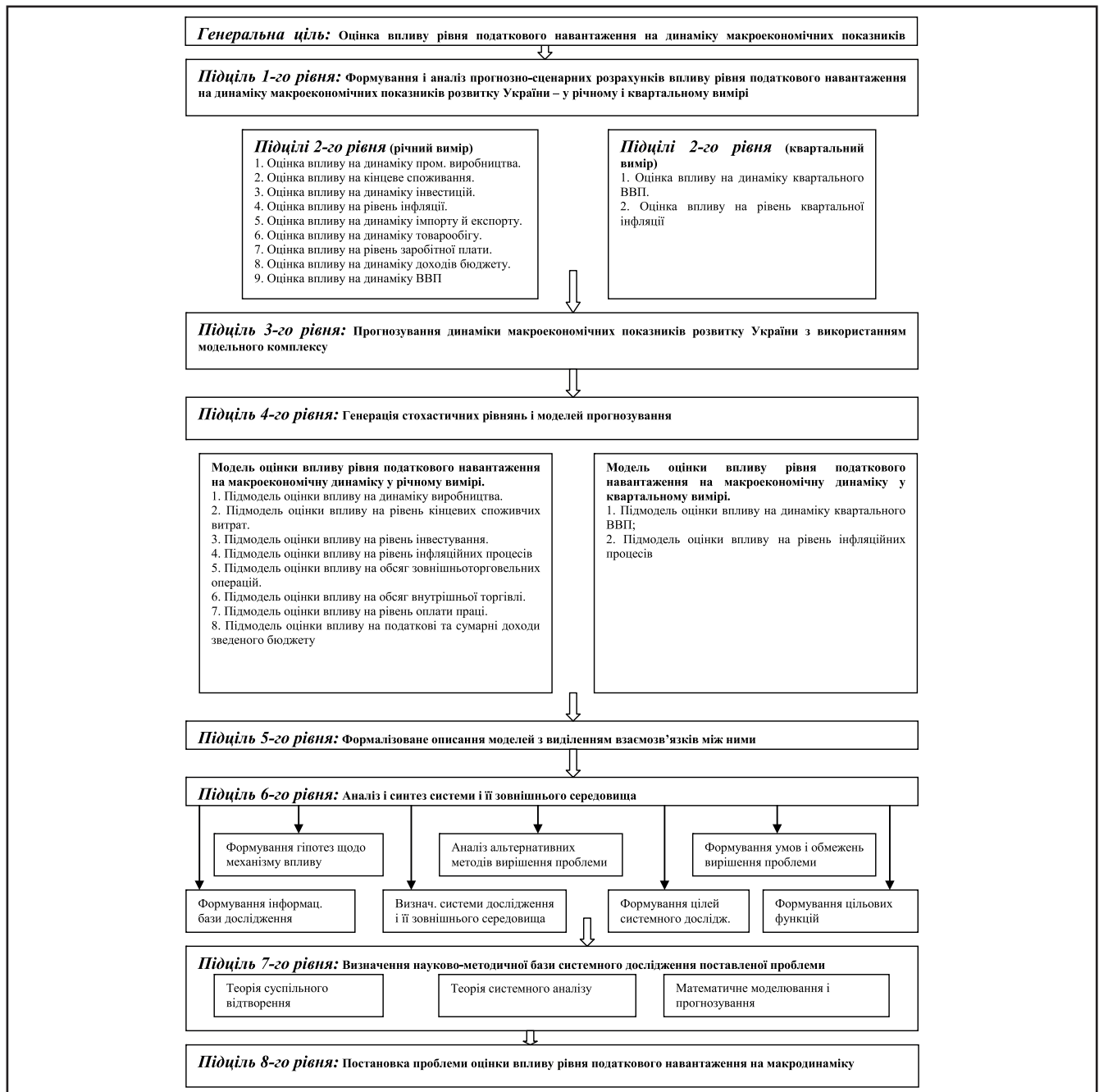


Рисунок 1. Укрупнене дерево цілей вирішення проблеми оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України

Джерело: розроблено автором.

Виділення цілей і завдань дослідження одночасно з глибоким і детальним аналізом тенденцій макроекономічної динаміки й розвитку податкової політики дозволить поставити у відповідність розробленому дереву цілей комплексну програму вирішення поставленої в цьому дослідженні генеральної цілі – оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку економічного розвитку України. Як орієнтовний перелік необхідних первісних даних мають бути вибрані показники, які описують економічний розвиток України на макрорівні.

На другому етапі системного дослідження вирішуються задачі:

- визначення макроекономіки України як системи і її зовнішнього середовища;

- аналіз альтернативних методів дослідження економічного розвитку України;

- аналіз становища і тенденцій розвитку економіки України;

- аналіз нормативно-правової бази та особливостей розвитку податкової політики як складової загальної макроекономічної політики;

- аналіз вітчизняного й зарубіжного досвіду державного регулювання з використанням засобів податкової політики, зокрема в період кризи;

- аналіз вітчизняного й зарубіжного досвіду дослідження впливу податкової політики на економічний розвиток, зокрема засобами економіко-математичного моделювання;

- вибір та інтерпретація параметрів (показників), які описують економічний розвиток на макrorівні (макроекономічних показників);
- вибір та інтерпретація параметрів (показників), що уособлюють (відображають) вплив податкової політики на економічний розвиток на макrorівні (динаміку макроекономічних показників);
- вирішення завдань вибору джерел інформації;
- цілеспрямоване накопичення статистичних даних, що відображають макроекономічний розвиток України;

– цілеспрямоване накопичення статистичних даних, що відображають вплив податкової політики на макроекономічну динаміку.

Макроекономіка України, розглядувана як складна економічна система, крім того, що характеризується складними економічними взаємозв'язками між елементами системи, також зазнає впливу зовнішніх економічних факторів, сукупність яких в термінах системного аналізу являє собою зовнішнє середовище.

Відповідно до поставленої проблеми і попереднього аналізу економічного розвитку України, як систему дослідження визна-

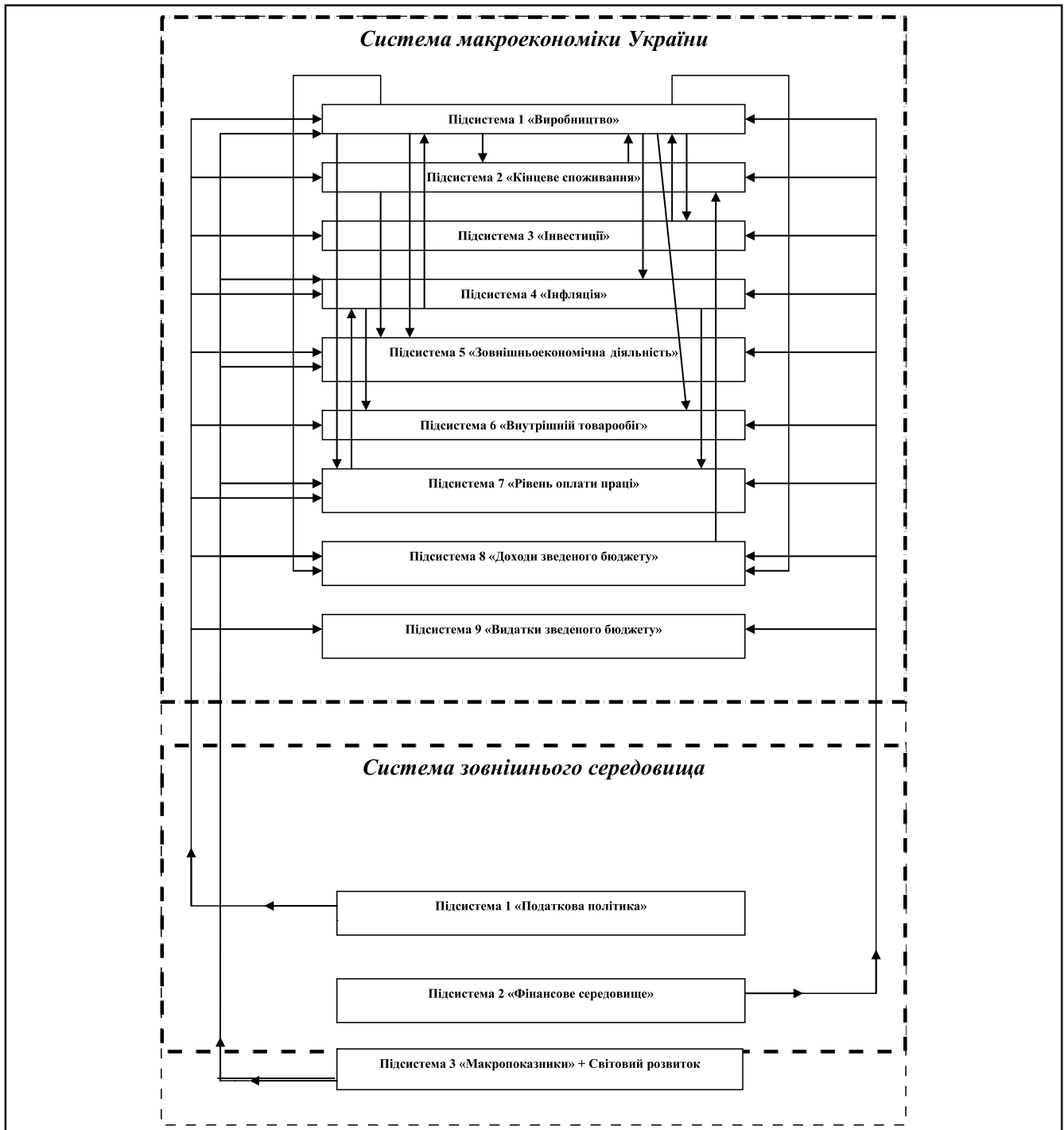


Рисунок 2. Структурна схема взаємозв'язків основних підсистем макроекономіки України та її зовнішнього середовища

Джерело: розроблено автором.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

чаємо макроекономіку України, яка складається з таких підсистем (рис. 2): виробництво; кінцеве споживання; інвестиції; ціни та інфляція; зовнішньоекономічна діяльність; внутрішній товарообіг; оплата праці; доходи та видатки зведеного бюджету.

Як зовнішнє середовище досліджуваної системи (макроекономіка України) визначаємо: податкову політику держави; фінансову ситуацію в країні; макропоказники (екзогенні); світовий розвиток.

Методологічну базу системного дослідження складають теорія суспільного відтворення, теорія системного аналізу. Як математичний апарат дослідження пропонуються методи економіко-математичного моделювання і прогнозування, з яких найбільш прийнятними для вирішення проблеми цього дослідження визнані методи економетричного моделювання. Такий вибір пояснюється низкою причин:

- по-перше, наявністю взаємної обумовленості економічних показників системи;
- по-друге, характером функціональних зв'язків між економічними показниками всередині системи і її зовнішнього середовища, а саме наявністю одночасних прямих і зворотних взаємозв'язків;
- по-третє, відносною інерційністю економічних процесів, за якої динаміка багатьох економічних показників значною мірою визначається їхньою тенденцією, що склалася у попередні роки.

Застосування апарату економетричного моделювання дозволяє на основі ретроспективних даних аналітично визначити основні фактори, що відображають головні напрями економічного розвитку країни, а також оцінити перспективи розвитку на умовах збалансованості й пропорційності різних сторін відтворення й оптимальності розвитку економічної системи в цілому шляхом здійснення й аналізу множини прогнозної імітаційних рішень щодо моделі згідно з розробленими сценаріями. Слід зазначити, що в умовах високого рівня невизначеності перспектив коротко- і особливо середньострокового розвитку країни особливу увагу слід приділяти саме прогнозно-імітаційним розрахункам за сценаріями, що відображають різного роду очікування щодо розвитку подій.

Для отримання достовірних, науково обґрунтованих прогнозів щодо можливих напрямів розвитку економічної системи (як об'єкта дослідження) на перспективу необхідно вивчити закони її розвитку, визначити основні тенденції і рушійні сили цього розвитку. Саме тому надважливим завданням підготовки передмодельних досліджень має стати глибокий і детальний аналіз становища і тенденцій економічного розвитку України.

З метою аналізу механізмів впливу податкової політики на динаміку макроекономічних показників, виявлення основних тенденцій економічного розвитку, а також визначення основних взаємозв'язків і взаємозалежностей економічних показників, які відображають різні сторони суспільного відтворення, одним із завдань системного дослідження слід передбачити створення інформаційного забезпечення, що передбачає, по-перше, збір, аналіз і обробку вихідних статистичних даних, по-друге, безпосереднє формування конкретної бази даних, з метою використання на різних етапах роботи з моделлю: для генерації економетричних рівнянь моделі, отримання множини прогнозних рішень, оцінки точності моделі, аналізу отриманих

прогнозів тощо. При формуванні інформаційної бази необхідно враховувати такі вимоги [15, с. 77]:

- охоплення статистичними даними якомога більшого періоду часу з метою виявлення ступеня інерційності зміни різних характеристик функціонування економіки;
 - забезпечення якомога повнішої характеристики моделюваної системи базуючись на вихідних даних;
 - зіставність вартісних статистичних показників за тривалий період часу;
 - єдність методики розрахунку значень кожного модельованого показника в межах часового ряду, що розглядається.
- Важливо зазначити, що для отримання максимально адекватної (очищеної від інфляції) картини впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників останні мають бути надані у зіставних цінах.
- На третьому етапі системного дослідження вирішуються такі завдання:
- формування схеми причинно-наслідкових взаємозв'язків об'єкта дослідження (макроекономіка України) і її зовнішнього середовища (податкова політика держави, фінансова ситуація в країні, світовий розвиток);
 - остаточний вибір методів дослідження;
 - остаточне формування інформаційної бази та визначення джерел інформації;
 - вибір програмних засобів реалізації моделі оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників розвитку України.

Одним із найважливіших завдань етапу передмодельних досліджень є формування схеми причинно-наслідкових зв'язків системи (об'єкта) дослідження і її зовнішнього середовища. Згідно з теорією системного аналізу дослідити систему – значить виділити в ній відносно відокремлені підсистеми, визначити елементи підсистем, виразити їх через змінні, знайти значення змінних. Здійснення аналізу з наступним синтезом системи дослідження являє собою спосіб формування схеми взаємозв'язків між показниками макроекономічної динаміки України і її зовнішнього середовища.

На рис. 2 наведено структурну схему виділених підсистем макроекономіки України, до яких відносяться: виробництво; кінцеві споживчі витрати; інвестиції; інфляція; зовнішньоекономічна діяльність; внутрішній товарообіг; оплата праці; доходи та видатки зведеного бюджету, а також показано взаємозв'язки між виділеними підсистемами і системами зовнішнього середовища – бюджетно-податковою політикою держави, фінансовою ситуацією в країні, світовим розвитком. Означені підсистеми характеризують різні сторони функціонування макроекономіки України і є взаємообумовленими. Так, наприклад, інфляція здійснює суттєвий вплив на рівень реальної заробітної плати; зі свого боку, співвідношення реальної і номінальної заробітної плати у великій мірі обумовлює рівень інфляції.

У результаті подальшого розукрупнення системи дослідження – макроекономіки України – в кожній з вищенаведених підсистем виділено такі елементи.

Річний вимір

Підсистеми системи дослідження «Макроекономіка України»

Підсистема 1 «Виробництво»

Елементи:

- виробництво ВВП;
- промислове виробництво.

Підсистема 2 «Кінцеві споживчі витрати»

Елементи:

- кінцеві споживчі витрати домашніх господарств;
- кінцеві споживчі витрати загального державного управління (ЗДУ).

Підсистема 3 «Інвестиції».

Елементи:

- валове нагромадження основного капіталу.

Підсистема 4 «Інфляція»

Елементи:

- індекс споживчих цін;
- індекс цін виробників промислової продукції.

Підсистема 5 «Зовнішньоекономічна діяльність»

Елементи:

- імпорт товарів та послуг;
- експорт товарів та послуг.

Підсистема 6 «Внутрішній товарообіг»

Елементи:

- роздрібний товарообіг.

Підсистема 7 «Рівень оплати праці»

Елементи:

- заробітна плата.

Підсистема 8 «Доходи зведеного бюджету»

Елементи:

- доходи зведеного бюджету.

Підсистема 9 «Видатки зведеного бюджету»

Елементи:

- видатки розвитку зведеного бюджету;
- інші видатки зведеного бюджету;
- дефіцит зведеного бюджету.

Зовнішнє середовище системи дослідження

Підсистема 1 «Податкова політика»

Елементи:

- податок на додану вартість;
- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- акцизний збір;
- акцизний збір на ввезені товари;
- мито на ввезені товари;
- сума податкових надходжень зведеного бюджету
- інші доходи зведеного бюджету.

Підсистема 2 «Фінансове середовище»

Елементи:

- курс гривні до інших валют;
- рівень ставок комерційних банків за кредитами;
- рівень ставок комерційних банків за депозитами;
- грошова маса.

Підсистема 3 «Макропоказники»

Елементи:

- зміна номінальної заробітної плати;
- поточний обсяг промислового виробництва;
- поточний імпорт;
- поточний експорт.

Підсистема 4 «Світова економіка»

Елементи:

- реальна зміна світового ВВП;

- реальна зміна ВВП Російської Федерації;
- реальна зміна ВВП країн ЄС.

Після того як виконано розбивку усіх виділених підсистем макроекономіки України і її зовнішнього середовища на елементи, необхідно здійснити аналіз і синтез кожної з виділених підсистем досліджуваної системи, а також її зовнішнього середовища, тобто слід встановити обов'язкові, зважаючи на мету дослідження, і можливі взаємозв'язки між елементами всередині кожної з виділених підсистем, а також з елементами, що належать іншим підсистемам і системі зовнішнього середовища.

Для прикладу розглянемо схему взаємозв'язків елементів підсистеми 4 «Інфляція», представлену на рис. 3. Схема взаємозв'язків елементів цієї підсистеми розроблялася відповідно до таких міркувань.

Загальний рівень інфляції в країні характеризується інфляцією у промисловості (індекс цін виробників промислової продукції) і інфляцією у сфері споживання (індекс споживчих цін) – саме динаміка цих двох індексів дають повну уяву щодо розвитку інфляційних процесів у країні. Індекс споживчих цін обумовлюється першою чергою рівнем інфляції, який склався у сфері промислового виробництва. Крім того, джерелом розгортання інфляційних процесів з боку споживання є, по-перше, співвідношення динаміки номінальної і реальної заробітної плати (збільшення розриву між ними активізує інфляційні процеси у сфері споживання), по-друге, рівень дефіцитності зведеного бюджету (його зміна відносно ВВП може по-різному впливати на інфляційні процеси – як стимулювати через емісію національної валюти для покриття частки бюджетного дефіциту, такі і стримувати через обмеження державного кінцевого споживання). З боку податкової сфери вплив на індекс споживчих цін спричиняє рівень податку на доходи фізичних осіб – через обмеження можливості споживання останніх і, відповідно, обмеження зростання споживчих цін. З боку фінансового ринку на рівень інфляції впливають банківська депозитна ставка (яка стимулює збереження, обмежуючи рівень споживання, і таким чином обмежує інфляцію на споживчому ринку), курс гривні (падіння курсу гривні порівняно зі світовими валютами посилює інфляційні процеси) і грошова маса (надлишок якої сприяє зростанню інфляції, недостатність – обмежує).

Індекс цін виробників промислової продукції тісно пов'язаний з реальною зміною промислового виробництва (реальне зростання промислового виробництва стримує зростання цін на промислову продукцію) та динамікою експорту (його зростання збільшує вартість промислової продукції через обмеження пропозиції на внутрішньому ринку). Крім того, з боку собівартості виробництва на рівень оптових цін впливатиме зміна податкового навантаження на виробництво (вартість промислової продукції зростатиме зі зростанням рівня оподаткування податком на додану вартість, підвищенням акцизів та податку на прибуток) та визначена чинним законодавством зміна номінальної заробітної плати. З боку фінансової сфери на рівень оптових цін впливає рівень банківських кредитних ставок, зростання яких спричиняє здорожчання промислової продукції.

Усім елементам виділених підсистем макроекономіки України і її зовнішнього середовища ставляться у відповід-

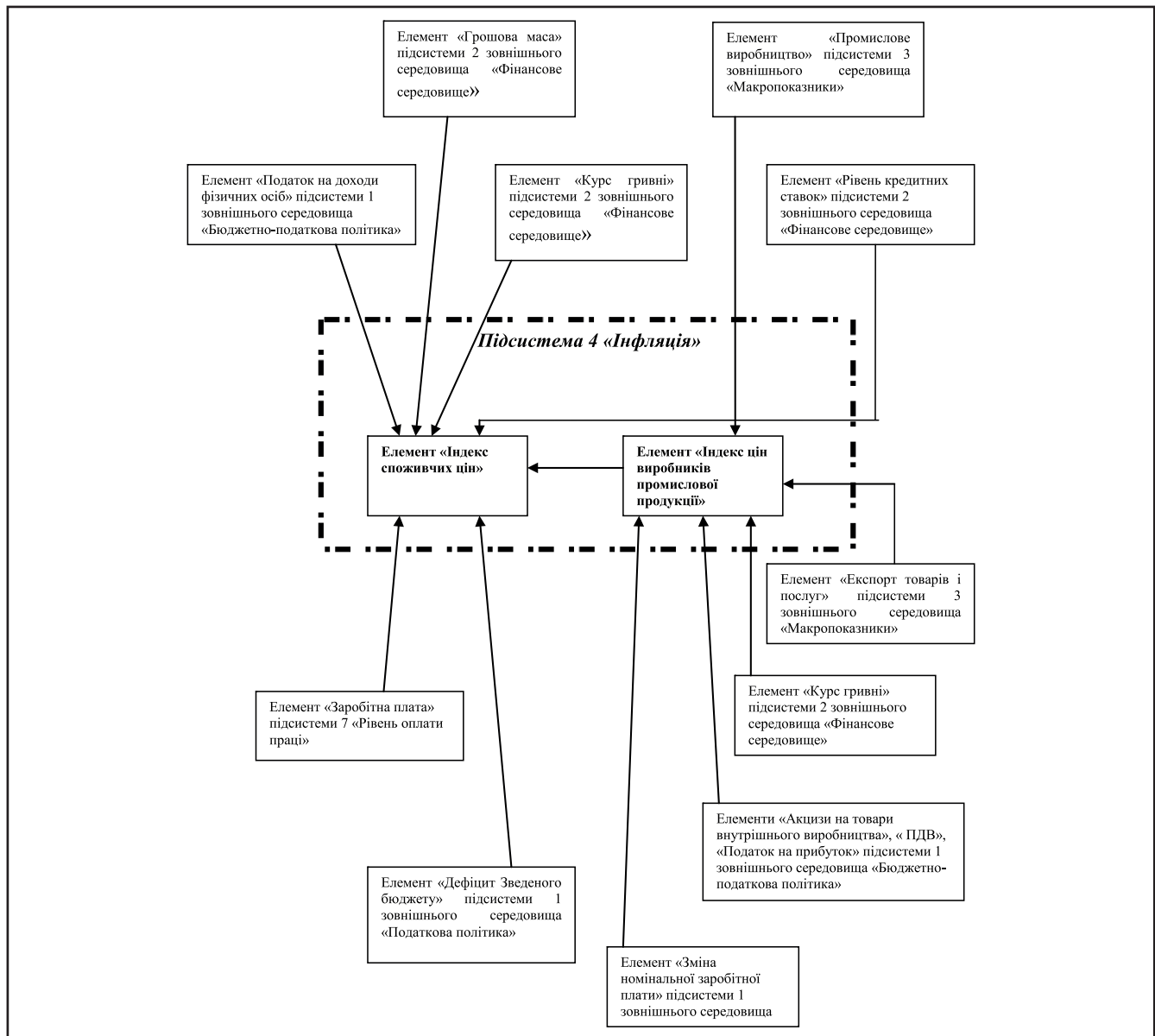


Рисунок 3. Структурна схема взаємозв'язків елементів підсистеми «Інфляція»

Джерело: розроблено автором.

ність часові ряди статистичних показників. Так, наприклад, елементам підсистеми 4 «Інфляція» (рис. 3) відповідають:

індексу споживчих цін:

а) ідентифікатор: CPI;

б) зміст: середньорічний індекс споживчих цін, обчислений як (січень–грудень поточного року)/(січень–грудень попереднього року), і виражений у виді $100\% + \% \text{ зміни, \%}$;

в) джерело інформації: сайт Держстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Пошук статистичної інформації на сайті: Статистична інформація / Ціни і тарифи / Індекси споживчих цін (індекс інфляції) / Індекси споживчих цін на товари і послуги (до відповідного періоду попереднього року) / Індекс споживчих цін: січень–грудень до січня–грудня попереднього року;

індексу цін виробників промислової продукції:

а) ідентифікатор: PPI;

б) зміст: індекс цін виробників промислової продукції, обчислений як (січень–грудень поточного року)/(січень–грудень попереднього року), і виражений у виді $100\% + \% \text{ зміни, \%}$;

в) джерело інформації: сайт Держстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Пошук статистичної інформації на сайті: Статистична інформація / Ціни і тарифи / Індекси цін виробників промислової продукції / Індекси цін виробників промислової продукції (до відповідного періоду попереднього року) / Промисловість: січень–грудень до січня–грудня попереднього року.

Аналогічно будуються схеми взаємозв'язків елементів усіх вище виділених підсистем системи дослідження і підсистем зовнішнього середовища.

Четвертий етап з реалізації моделей передбачає виконання таких завдань:

- формування гіпотез щодо механізмів впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників України;
- формування цільових функцій;
- формалізоване описання моделей дослідження впливу рівня податкового навантаження на макроекономічний розвиток України;

- реалізація моделей дослідження у вибраному програмному середовищі;
- реалізація розрахунків щодо впливу рівня податкового навантаження на економічний розвиток України на базі сконструйованих економіко–математичних моделей;
- визначення придатності сконструйованих моделей для здійснення необхідних досліджень.

Одним з основних завдань четвертого етапу, що безпосередньо передувало конструюванню й реалізації моделей, є виконання їх формалізованого описання. Останнє здійснюється на основі виконаних аналізу і синтезу системи дослідження і її зовнішнього середовища, а також з урахуванням розроблених гіпотез щодо механізмів впливу рівня податкового навантаження на економічний розвиток України. При цьому виділені елементи підсистем (економічні показники) інтерпретуються як змінні моделей, а зв'язки між ними – як функціональні співвідношення між змінними. Наприклад, елементу «Індекс споживчих цін» підсистеми 4 «Інфляція» системи «Макроекономіка України» відповідає змінна «Індекс споживчих цін», яка пов'язана зі змінними, що відображаються відповідними елементами згідно з рис. 3.

Як приклад нижче надано формалізований опис взаємозв'язків показників елемента «Індекс споживчих цін» підсистеми 4 «Інфляція» системи «Макроекономіка України» з елементами інших підсистем і зовнішнього середовища.

$CPI = f(PPI, ZPNOM_I - ZPREAL_I, PODDOH / GDP, SRKGRN, M3_I, DEFZB)$, де

CPI – річний індекс споживчих цін (індекс інфляції)

PPI – річний індекс цін виробників промислової продукції

ZPNOM_I – зміна обсягу номінальної заробітної плати, у поточних цінах

ZPREAL_I – зміна обсягу реальної заробітної плати, у зрістаних цінах

PODDOH – обсяг податку на доходи фізичних осіб

GDP – обсяг ВВП, у поточних цінах

SRKGRN – середньорічний курс гривні до долара США, грн/дол. США

M3_I – зміна обсягу грошової маси M3, % до початку року

DEFZB – дефіцит зведеного бюджету

Надана у формалізованому вигляді функціональна залежність може мати як лінійну, так і різні види нелінійної форми, при цьому як сама модельована змінна, так і фактори впливу можуть бути подані в абсолютних величинах, приростах чи у вигляді комбінації кількох факторів.

Аналогічно здійснюється формалізоване описання взаємозв'язків показників (змінних) елементів усіх підсистем (підмоделей), у результаті чого отримуємо формалізований опис річної та квартальної моделей оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макропоказників. Разом річна і квартальна моделі становлять комплекс економіко–математичних моделей оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку макроекономічних показників.

П'ятий етап передбачає реалізацію множини прогнозно–імітаційних рішень на базі економіко–математичних моделей відповідно до розроблених сценаріїв.

Висновки

Запропоновані підходи, що базуються на методології системного аналізу, можуть бути видозмінені та конкретизовані до будь–якого економічного дослідження. Відповідно до розроблених підходів автором сконструйовано річну і квартальну економіко–математичні моделі, які використовуються для здійснення прогнозних розрахунків для оцінки впливу рівня податкового навантаження на динаміку основних економічних показників залежно від ймовірної зміни заходів податкового регулювання. В подальшому можливості моделей було розширено до оцінки впливу на зміну економічної динаміки таких важливих факторів сьогодення, як курс гривні, рівень кредитних ставок, обсяг інвестицій та ін. Докладно зазначені моделі та отримані на їх базі прогнози описано у монографії автора [15].

Список використаних джерел

1. Самуельсон П. Экономика. В 2–х т.: Пер. с англ. В.Д. Антонова и др. Т. 1. – М.: НПО «АЛГОН», 1992. – 315 с.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.
3. Будаговська С.М. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи. – 1998. – 518 с. – Бібліогр.: за розділами.
4. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу. – К.: «Комп'ютерпрес». – 2006. – 277 с. – Бібліогр.: с. 228–237.
5. Дембіцька О.О., Дембіцька О.А., Лимар О.Ф. Податкова політика як інструмент регулювання. – [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://intkonf.org/demibitska-oo-demibitska-ao-limar-of-podatkova-politika-yak-instrument-regulyuvannya/>
6. Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.
7. Гвишиани Д.М. Методологические аспекты системных исследований // Философско–методологические основания системных исследований. – М.: Наука, 1983. – С. 3–16.
8. Блауберг И.В., Садовский В.И., Юдин В.Г. Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности. – М.: Знание, 1969. – 69 с.
9. Блауберг И.В., Мирский Э.М., Садовский В.И., Юдин В.Г. Системный подход и системный анализ // Системные исследования: Методологические проблемы: Ежегодник. – М.: Наука, 1982. – С. 47–64.
10. Яковлев В.Ф. Теоретико–множественный аспект в системных исследованиях // Системные исследования: Методологические проблемы: Ежегодник. – М.: Наука, 1987. – С. 147–164.
11. Квейд Э. Анализ сложных систем / Перев. с англ. – М.: Сов. Радио, 1969. – 519 с.
12. Клиланд Д., Кинч В. Системный анализ и целевое управление / Перев. с англ. – М.: Сов. Радио, 1974. – 279 с.
13. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.
14. Рабочая книга по прогнозированию / редкол.: Н.В. Бестужев–Лада (отв. ред.) и др. – М.: Мысль, 1982. – 430 с.
15. Лебеда Т.Б. Макроекономічне моделювання перерозподілу ВВП через бюджет: монографія / Тетяна Борисівна Лебеда; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2014. – 296 с.

Можливості вдосконалення управління державними гарантіями в Україні

Проаналізовано економічну сутність та динаміку зміни гарантованого державою боргу в Україні. Показано, що операції отримання кредитів суб'єктами господарювання (як правило, державними) під державні гарантії є одними з видів квазі-фіскальних операцій, що можуть приводити до збільшення дефіциту бюджету і зростання державного боргу. Це узгоджується як з регулюючими документами Міжнародного валютного фонду, так і з положеннями Бюджетного кодексу України. Стрімке зростання обсягів гарантованого державою боргу в Україні в 2014 та 2015 роках несе ризики суттєвого збільшення боргового навантаження і недосягнення його параметрів, задекларованих у Меморандумі про економічну та фінансову політику, укладеному між Україною та Міжнародним валютним фондом 27 лютого 2015 року. Для покращення ситуації з гарантованим державою боргом в Україні може бути використано досвід регулювання гарантованого державою боргу в країнах Європейського Союзу та, зокрема, в постсоціалістичних країнах, які стали членами ЄС з 2004 року. Доцільно, зокрема, використати підходи щодо надання гарантії на весь обсяг кредиту (до 80%), обмеження обсягу кредиту малим та середнім підприємствам, більш жорсткого аналізу фінансового стану позичальника, підтримання співвідношення гарантованого державою боргу до державного боргу на рівні 10%.

Проведено авторські розрахунки сценарію надання державних гарантій у період 2016–2021 років із дотриманням вимог Міжнародного валютного фонду щодо поступового зменшення боргового навантаження на економіку України.

Ключові слова: гарантований державою борг, квазіфіскальні операції.

Возможности совершенствования управления государственными гарантиями в Украине

Проанализированы экономическая суть и динамика изменения гарантированного государством долга в Украине. Показано, что операции получения кредитов субъектами хозяйствования (как правило, государственными) под государственные гарантии являются одними из видов квазифискальных операций, которые могут приводить к увеличению дефицита бюджета и росту государственного долга. Это согласуется как с регулирующими документами Международного валютного фонда, так и с положениями Бюджетного кодекса Украины. Стремительный рост объемов гарантированного государством долга в Украине в 2014 и 2015 годах несет риски существенного увеличения долговой нагрузки и недостижения его параметров, задекларированных в Меморандуме об экономической и финансовой политике, заключенном между Украиной и Международным валютным фондом 27 февраля 2015 года. Для улучшения ситуации с гарантированным государством долгом в Украине может быть использован опыт регулирования гарантированного государством долга в странах Европейского Союза, и в частности в постсоциалистических странах, которые стали членами ЕС с 2004 года. Целесообразно, в частности, использовать подходы по предоставлению гарантий на весь объем кредита (до 80%), ограничение объема кредита малым и средним предприятиям, более жесткого анализа финансового состояния заемщика, поддержания соотношения гарантированного государством долга к государственному долгу на уровне 10%.

Приведены авторские расчеты сценария предоставления государственных гарантий в период 2016–2021 годов с соблюдением требований Международного валютного фонда по уменьшению долговой нагрузки на экономику Украины.

Ключевые слова: гарантированный государством долг, квазифискальные операции.

The authors' analysis the economic meaning and dynamics of guaranteed debt of Ukraine. Shown, that surgery to credit entities (usually government) in state guarantees is a type of quasi-fiscal operations that might lead to an increase in the budget deficit and rising public debt. This is consistent with regulatory documents like the International Monetary Fund and the provisions of the Budget Code of Ukraine. The rapid growth of guaranteed debt of Ukraine in 2014 and 2015 bears the risks of a substantial increase in the debt burden and its failure to parameters declared in the Memorandum of Economic and Financial Policies, concluded between Ukraine and the International Monetary Fund on Feb. 27, 2015. To improve the situation of guaranteed debt of Ukraine may be applied the European Union experience of guaranteed debt regulation, in particular in post-socialist countries that joined the EU since 2004. It is advisable, in particular, to use approaches to provision of security for the entire amount of the loan (80%), credit limit SMEs, more stringent analysis of financial condition of the borrower, maintaining the ratio of guaranteed debt to public debt at 10%. Authors calculated the scenario of assignation state guarantees during the years 2016–2021 with the requirements of the International Monetary Fund to gradually reduce the debt burden on the economy of Ukraine.

Keywords: guaranteed debt, quasi-fiscal operations.

Постановка проблеми. В умовах високого рівня невідомості для сфери державних фінансів, який характерний на сьогодні для України, особливо важливо оцінити можливі ризики та нівелювати можливості виникнення різноманітних раптових загроз, що можуть поставити під сумнів платоспроможність держави. Вагомим джерелом таких ризиків є ква-

зіфіскальні операції, які здійснюються здебільшого різними суб'єктами державного сектору та призводять до виникнення додаткового дефіциту, а отже і додаткового державного боргу. Одним із видів квазіфіскальних операцій є отримання державними суб'єктами господарювання позичкових коштів під гарантії держави. Через кризові обставини виникає небезпе-

ка реалізації багаточисельних гарантійних випадків, що призводить до збільшення дефіциту бюджету, стрімко збільшує боргове навантаження на сферу державних фінансів та погіршує керованість державними фінансами загалом.

Для формування сталої боргової політики необхідно розв'язати ряд науково-практичних завдань щодо ідентифікації та аналізу сутності квазіфіскальних операцій, вивчення можливостей гармонізації українських реалій із кращими світовими практиками, а також вдосконалити підходи щодо надання державних гарантій при залученні грошових коштів суб'єктами господарювання, враховуючи міжнародний досвід.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми підвищення ефективності надання державних гарантій в Україні та шляхи обмеження квазіфіскальних операцій суб'єктів господарювання розглядалися у працях таких вчених, як В.Й. Башко, Т.П. Богдан, В.М. Калитчук, І.О. Лютий, І.О. Луніна, В.М. Опарін, В.М. Федосов. Ці проблеми на сьогодні широко висвітлюються засобами масової інформації. Проте значне збільшення впродовж останніх років обсягу квазіфіскальних операцій, зростання обсягу наданих державою гарантій при отриманні кредитів суб'єктами господарювання потребує більш детального вивчення цього явища.

Метою статті є аналіз міжнародного досвіду управління державними гарантіями та адаптація його до українського економічного середовища.

Виклад основного матеріалу. У посібнику МВФ від 2007 року [1], присвяченому забезпеченню прозорості в бюджетно-податковій сфері, квазіфіскальні операції визначено як операції, що здійснюються фінансовими та нефінансовими державними корпораціями, а іноді – приватним сектором за дорученням органів державного управління і мають фіскальний характер. Такі операції є заміником конкретних фіскальних заходів, що могли б здійснюватися шляхом оподаткування або субсидювання, вони впливають на дефіцит бюджету а точну їх кількісну оцінку зробити досить складно.

У Кодексі фіскальної прозорості МВФ [2] уточнюється суть квазіфіскальних операцій як таких, що необхідні урядові, здійснюються через центральний банк, державні та інші корпорації, тобто організації, що не є органами державної влади. За дорученням уряду зазначені організації надають, наприклад, пільгові кредити або послуги за цінами, нижчими за ринкові.

За визначенням МВФ [1] квазіфіскальними операціями є:

- Операції, що відносяться до фінансової системи:
 - субсидоване кредитування (кредити за заниженими ставками);
 - обов'язкові резерви, відсотки, за якими, нараховуються за зниженою ставкою;
 - верхні межі для кредитів;
 - операції з надання екстреної фінансової допомоги.
- Операції, які стосуються валютної системи і системі зовнішньої торгівлі:
 - множинні обмінні курси;
 - імпортні депозити;
 - депозити за операціями з придбання іноземних активів;
 - гарантії обмінного курсу;
 - субсидоване страхування валютного ризику;
 - нетарифні бар'єри;

• Операції, що відносяться до сектору комерційних підприємств:

- встановлення цін нижче комерційних;
- надання некомерційних послуг (наприклад, соціальних послуг);
- ціноутворення, що виходить з цілей забезпечення доходів бюджету;
- платежі постачальникам за цінами, що перевищують комерційні.

Зменшуючи бюджетні надходження або потребуючи додаткових витрат бюджету у майбутньому, квазіфіскальні операції, здійснювані суб'єктами господарювання, впливають безпосередньо або опосередковано на дефіцит зведеного бюджету і на показники державного боргу.

Досвід Європейського Союзу свідчить про те, що удосконалення норм законодавства може значно зменшити негативний вплив квазіфіскальних операцій та покращити стан фінансової системи країни. З 1 січня 2010 року в Європейському Союзі почала діяти норма Фіскальної правової відповідальності (FRL) [3, 4]. Відповідно до цієї норми, у бухгалтерському обліку державних корпорацій відображаються результати усіх їхніх господарських операцій, як прибутки, так і збитки. Така норма дозволяє підвищити прозорість державних фінансів та практично усунути викривлення, зумовлені квазіфіскальними операціями. Механізм FRL застосовувався також при макроекономічному плануванні країн-членів ЄС. При цьому прогнозні показники урядів тих чи інших країн порівнювалися з прогнозними показникам Європейської Комісії, і, у разі відхилень, проводилися процедури узгодження.

Наступним етапом вдосконалення принципів прозорості та підзвітності системи державних фінансів стало прийняття Резолюції ЄС від 15 квітня 2014 року, на імплементацію якої до національних законодавств країн ЄС передбачається два роки. Резолюція передбачає подальше вдосконалення механізмів розкриття нефінансової інформації державних компаній з урахуванням напрацьованої у ЄС найкращої практики. Норми зазначеної Резолюції будуть стосуватися державних компаній, які у своєму штаті нараховують 500 і більше працівників [5].

Прийняттю Резолюції від 15 квітня 2014 року передували дві інших резолюції Європейського Парламенту, які було ухвалено 6 лютого 2013 року – «Корпоративна соціальна відповідальність: відповідальність, прозорість ведення бізнесу та стійке зростання» та «Корпоративна соціальна відповідальність: шлях до просування інтересів суспільства».

Узагальнення досвіду країн Європейського Союзу дозволяє виділити три основні рівні системі практичних заходів, спрямованих на зменшення впливу квазіфіскальних операцій, це базовий рівень, рівень усталеної практики та рівень розширеної практики. Базовий рівень забезпечується, якщо при підготовці проекту державного бюджету здійснюється, принаймні на якісному рівні, оцінка квазіфіскальних заходів державних корпорацій. Рівень усталеної практики передбачає вже кількісні та якісні оцінки квазіфіскальних заходів державних і приватних корпорацій. На рівні розширеної практики здійснюються детальні кількісні оцінки впливу квазіфіскальних операцій державних і приватних корпорацій, правове регулювання практично до нуля зводить наявність таких операцій в національній економіці.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні країни ЄС досягли значного прогресу щодо зменшення ризиків, пов'язаних із квазіфіскальними операціями, Україна ж поки що мало просунулася у цьому напрямі.

Перелік квазіфіскальних операцій вперше було затверджено відповідним розпорядженням Кабінету Міністрів України [6]. В Бюджетному кодексі України в пункті 121 статті 38 крім переліку документів, що подаються до Верховної Ради України разом з проектом закону про Державний бюджет України, було передбачено надання інформації про квазіфіскальні операції та оцінку можливого впливу таких операцій на показники бюджету в наступних бюджетних періодах. Проте при підготовці проекту Державного бюджету на 2013, 2014 та 2015 роки обсяги квазіфіскальних операцій не визначались, оцінка їх впливу на систему державних фінансів не здійснювалась, що є порушенням вимог Бюджетного кодексу України. Це свідчить про те, що в Україні на сьогодні не досягнуто навіть базового рівня вимог до фінансової політики, встановлених у Європейському Союзі.

Щодо трактування в Бюджетному кодексі України сутності квазіфіскальних операцій, як таких, що можуть здійснювати вплив на дефіцит бюджету, то воно не суперечить розумінню змісту цих операцій Міжнародним валютним фондом [1, 2]. Проте воно відрізняється в частині трактування, що такі операції здійснюються органами державної влади. Проте з наданого Кабінетом Міністрів України переліку квазіфіскальних операцій видно, що в ньому все ж фігурують операції державних суб'єктів господарювання, які вони можуть здійснювати за завданням органів державної влади.

До переліку квазіфіскальних операцій, який сформовано Кабінетом Міністрів України, відносяться:

- залучення кредитів під державні гарантії суб'єктами господарювання – резидентами, реструктуризація боргів таких суб'єктів під державні гарантії;
- проведення гарантійних операцій, які пов'язані з настанням випадків за борговими зобов'язаннями суб'єктів господарювання – резидентів;
- здійснення Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» та іншими суб'єктами господарювання державного сектору економіки запозичень, за якими у разі зміни власника та з інших причин, встановлених у кредитному договорі (проспекті емісії облігацій), виникають зобов'язання щодо дострокового погашення запозичень;
- постачання природного газу за пільговими цінами підприємствам теплоенергетики для виробництва теплової енергії, яка споживається населенням;
- накопичення дебіторської заборгованості Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» за продаж природного газу населенню і підприємствам теплоенергетики;
- надання послуг населенню з теплопостачання за цінами (тарифами), нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво;
- надання населенню послуг з водопостачання та водовідведення за цінами (тарифами), нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво;
- накопичення фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування заборгованості з виплати пенсій і соціальних допомог, залучення ними кредитних ресурсів для покриття дефіциту коштів на виконання поточних зобов'язань;

– відображення фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування дефіциту коштів та невиконаних поточних зобов'язань;

– накопичення заборгованості з відшкодування податку на додану вартість;

– списання безнадійного податкового боргу, розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу платника податків;

– відображення помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань, у тому числі сум податків і зборів (обов'язкових платежів), до бюджету;

– перевезення залізничним транспортом пільгових категорій пасажирів.

Розглянемо вплив на стан бюджету діяльності суб'єктів господарювання, які беруть кредити під гарантії держави. Державне гарантування дає змогу суб'єктам господарювання отримати перевагу перед іншими, які працюють в умовах ринку, як щодо доступу до кредитів так і щодо відсотків, під які беруться кредити. Як правило, при наявності гарантії вартість кредитів є нижчою, тому за державні гарантії суб'єкти господарювання конкурують між собою. Водночас, коли підприємство неефективно розпоряджається отриманим кредитом і не в змозі його погашати або обслуговувати, держава, як гарант, вимушена це робити за рахунок бюджетних коштів. Дефіцит бюджету зростає, збільшується й державний борг.

Гарантований державою борг, відповідно до норм Бюджетного кодексу – загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України щодо повернення отриманих та непогашених станом на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями. У разі якщо суб'єкт господарювання не в змозі погасити таку суму боргу, фінансова відповідальність за його погашення переходить на державний бюджет.

Обсяг наданих державних гарантій почав стрімко збільшуватися після 2008 року, коли фінансова система України зазнала тиску від подальшого загострення світової фінансово-економічної кризи. Динаміка гарантованого боргу України представлена на рис. 1.

Видно, що починаючи з 2007 року у структурі гарантованого боргу з'являється внутрішній гарантований борг. Його частка у період 2009–2012 років була стабільною і становила близько 15 відсотків. Однак у наступних періодах цей показник збільшився і у 2013 році становив 26 відсотків, а у 2014 році – 18,1 відсотка. За підсумками січня–вересня 2015 року обсяг гарантованого державою боргу стрімко зріс і досяг величини 262,1 млрд. грн.

Основними причинами зростання обсягу гарантованого боргу протягом 2015 року є збільшення офіційного курсу української гривні до долара США (15,76 грн./дол. США на кінець грудня 2014 року та 21,52 грн./дол. США на кінець вересня 2015 року), а також отримання відповідної позики від Міжнародного валютного фонду. Значні валютні ризики для державних фінансів України неможливо нівелювати із-за недостатності валютних резервів, адже рівень покриття загального обсягу прямого державного та гарантованого державою зовнішнього боргу міжнародними валютними резервами у десять разів нижчий, ніж під час фінансової кризи 2008–2009 років. На початок 2015 року він склав лише

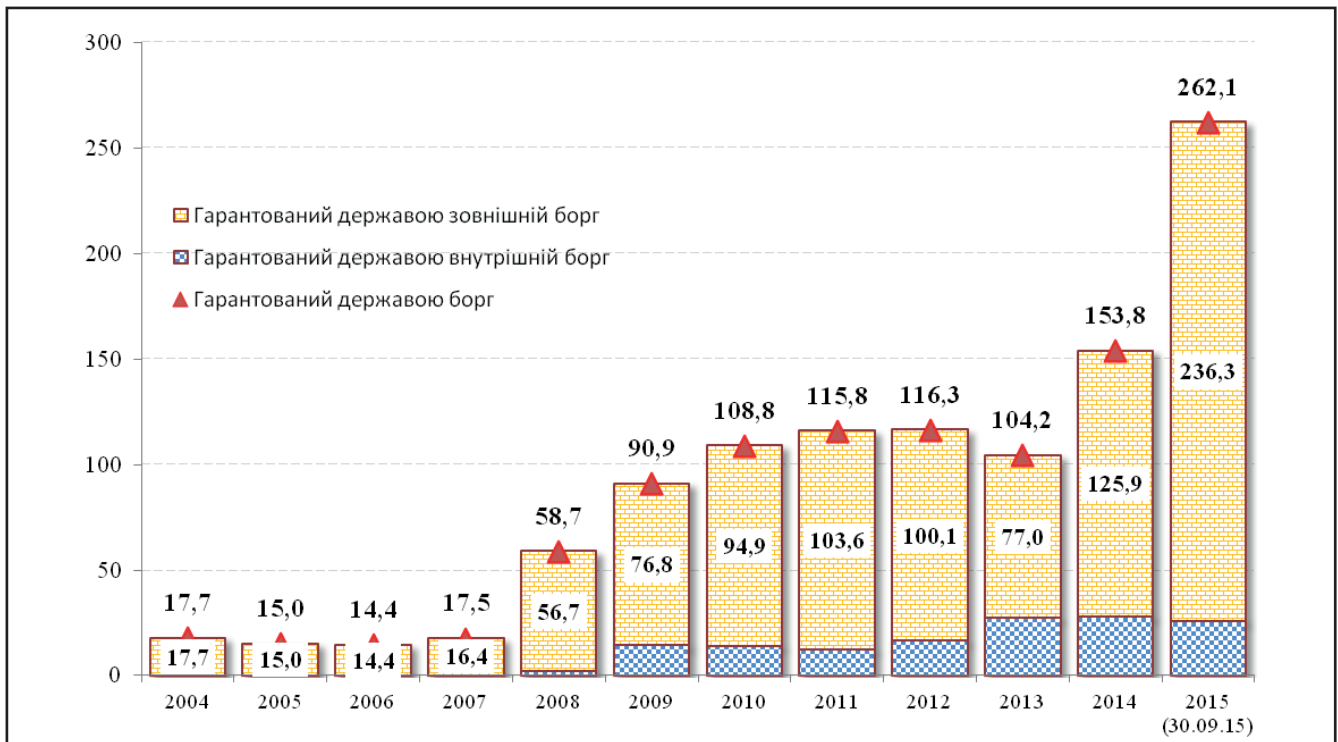


Рисунок 1. Динаміка гарантованого державного боргу за його складовими

19,4%, це на тлі хронічно від'ємного сальдо поточного рахунку зумовлює високу ймовірність невиконання державою зобов'язань перед зовнішніми кредиторами.

Структура гарантованого державою боргу представлена на рис. 2.

Видно, що найбільшу питому вагу станом на кінець вересня 2015 року має заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій – 127,6 млрд. грн., або 49 відсотків.

Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, складає 63,1 млрд. грн., або 24 відсотка. Значний обсяг також має заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку – 38,9 млрд. грн., або 15 відсотків, та заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків та інших іноземних фінансових установ, – 20,4 млрд. грн., або 8 відсотків. Меншу питому вагу має заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами – 5,4 млрд. грн., або 2 відсотка, та за позиками перед органами управління іноземних держав – 4,2 млрд. грн., або 1 відсоток.

Структура зовнішнього гарантованого боргу приведена на рис. 3.

Як видно, лівову частину цього боргу становлять позики Міжнародного валютного фонду – 120 млрд. грн., або 51 відсоток. Також значні обсяги в структурі мають облигації ДП Фінінпро та позика Експортно-імпортного банку Китаю – 16 та 14 відсотків відповідно. Найменшу питому вагу мають позики Міжнародного банку реконструкції та розвитку – 7,93 млрд. грн., або 3 відсотка.

Найбільшу питому вагу у гарантованому внутрішньому боргу мають облигації ДІУ – 7,2 млрд. грн., або 28 відсотків. Перед банківськими установами заборгованість становить 5,4 млрд. грн., або 21 відсоток, а за облигаціями НАК «Нафтогаз» – 4,8 млрд. грн., або 19 відсотків.

Нарощування внутрішнього гарантованого боргу протягом 2013–2015 років відбувалося здебільшого за рахунок надання державних гарантій Укравтодору, Державній іпотечній установі та компанії НАК «Нафтогаз». Проте, як свідчать результати перевірки Рахункової палати України, фінансування розвитку та утримання автомобільних доріг в Україні через залучення кредитів під державні гарантії не стало ефективним. Аналіз утворення та виконання Державним агентством автомобільних доріг України боргових зобов'язань показав, що залучені фінансові ресурси кардинально не покращили стану мережі автомобільних доріг загального користування, у переважній більшості дороги не відповідають сучасним вимогам. Капітального ремонту потребують близько 90 відсотків доріг, більшість з яких не ремонтувалось 30–40 років [7].

Збільшення гарантованого державою боргу часто відбувалося й внаслідок порушення діючого законодавства. Наприклад, незважаючи на обмеження, передбачені частиною першою статті 14 закону про державний бюджет на 2009 рік, уряд упродовж цього року неодноразово приймав рішення про надання державних гарантій, чим порушував статтю 17 Бюджетного кодексу. Згідно з цією статтею Кабінет Міністрів України в особі міністра фінансів може надавати гарантії щодо виконання боргових зобов'язань суб'єктам виключно в межах повноважень, встановлених законом про державний бюджет. Прийнятими ж Кабінетом Міністрів України постановами було дозволено залучити під державні гарантії кредити, здійснити випуск облигацій та надати векселі на загальну суму, що в 1,8 раза перевищила встановлений граничний обсяг 37 млрд. грн. [8].

Недоліки у системі контролю за наданням державних гарантій призводили до значних втрат державного бюджету. За результатами перевірок Рахункової палати України виявлено значні втрати бюджетних коштів внаслідок надання державних

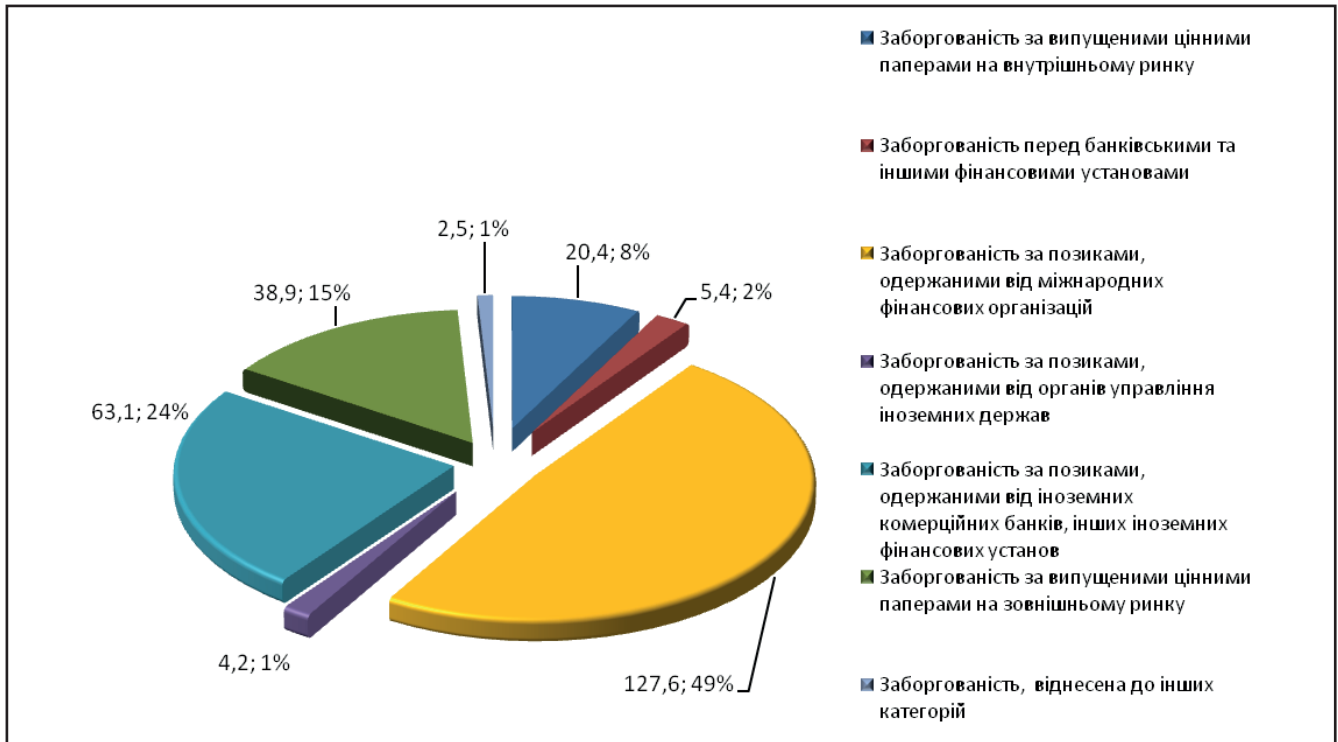


Рисунок 2. Структура гарантованого державного боргу станом на 30.09.2015

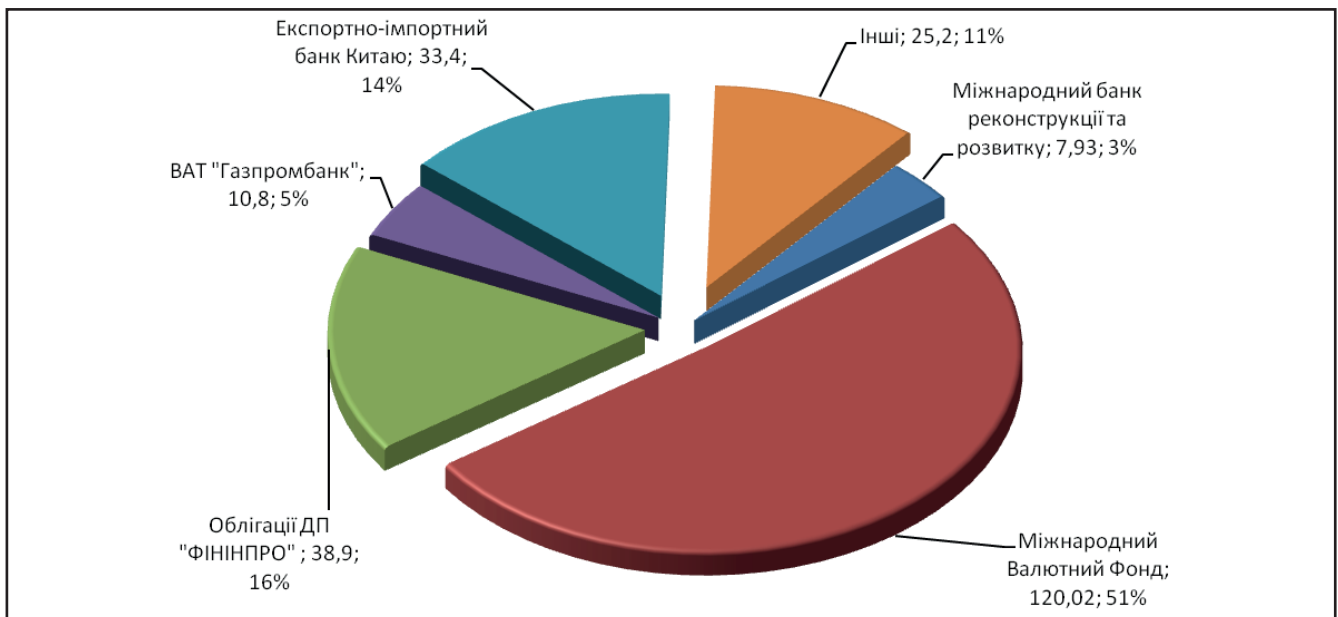


Рисунок 3. Структура зовнішнього гарантованого боргу станом на 30.09.2015

гарантій при випуску державних облігацій, що мало забезпечити процес оздоровлення Харківського державного авіаційного підприємства (ХДАВП). Джерелом погашення облігацій та виплати відсоткового доходу за ними було визначено фінансові ресурси, отримані внаслідок господарської діяльності ХДАВП. Проте ця діяльність так і не стала прибутковою.

Негативним виявився й досвід реалізації масштабного проекту підготовки проведення в Україні фінальної частини Євро-2012. Всупереч вимогам Програми Євро-2012, Мінінфраструктури та Укревроінфрапроектом не вдалося залучити приватні інвестиції для розвитку міжнародного аеропорту «Бориспіль». Внаслідок цього єдиним джерелом

фінансування аеропорту стали кошти Державного бюджету України та кредит Японії, наданий під гарантії Уряду ще у 2005 році. Загальний обсяг державних коштів, спрямованих на розвиток аеропорту, збільшено до 2,6 млрд. грн., або в 21,9 рази. Однак залучення цих коштів у таких розмірах виявилися економічно необґрунтованими [7].

Результати аудиту діяльності Державного підприємства «Фінансування інфраструктурних проектів»(ДП «Фінінпро») із управління запозиченнями під державні гарантії засвідчили, що управління зовнішніми запозиченнями в обсязі майже \$1,3 млрд., залученими у 2010–2011 роках Державним підприємством «Фінансування інфраструктурних проектів»

під державні гарантії з метою фінансування заходів Державної цільової програми з підготовки та проведення в Україні чемпіонату Євро-2012, також здійснювалося неефективно.

Аналіз практики надання державних гарантій свідчить, що у багатьох випадках цей механізм в Україні використовувався, як спрощений спосіб вирішення проблем нестачі фінансових ресурсів для багатьох державних корпорацій. Так, підприємству, що має гарантії від уряду, отримати кредит значно легше, ніж іншим підприємствам, які такої гарантії не мають.

Вплив надання державних гарантій на обсяги видатків державного бюджету нарощувався. Так, якщо у 2008 році обсяг видатків бюджету, передбачених для виконання зобов'язань за державними гарантіями, складав 1,7 млрд. грн., то у подальшому (починаючи з 2010 року) цей показник динамічно зростав. Найбільш помітним зростання було у 2013 році та у 2015 році, коли обсяги досягли значень 11,9 млрд. грн. та 26,2 млрд. грн. відповідно.

У державному бюджеті 2015 року найбільшу питому вагу витрат передбачено на державну програму 3111030 «Виконання боргових зобов'язань за кредитами, отриманими на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування» – 19,1 млрд. грн., 6381130 – Виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими під державні гарантії для реалізації проектів «Циклон-4» та «Створення Національної супутникової системи зв'язку» – 2,4 млрд. грн. та 3101220 – Виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими під державні гарантії, що використовуються для реалізації завдань, передбачених Державною цільовою програмою з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату – 3,5 млрд. грн.

Як показує аналіз міжнародного досвіду країн ЄС, надання державних гарантій є поширеним явищем і в Європейському Союзі. Основним напрямом, де застосовується фінансування за умови надання державних гарантій:

- підтримка пріоритетних проектів розвитку держави виходячи з масштабу, галузевої чи територіальної приналежності;
- розвиток малого та середнього підприємництва;
- взаємодія в рамках державно-приватного партнерства.

Найбільш великі за обсягом державні гарантії, як правило, надаються для реалізації великих інфраструктурних проектів – будівництво транспортної та комунальної інфраструктури.

Учасниками процесу надання державних гарантій у Європейському Союзі є Європейська Комісія, яка виконує головну роль з організації та здійснення контролю, Європейський інвестиційний банк та Європейський інвестиційний фонд, які акумулюють відповідні фінансові ресурси, а також органи державного управління відповідного рівня, що безпосередньо визначають, які з підприємств можуть отримати державну підтримку.

У країнах ЄС існує нормативні правила щодо надання державної допомоги у вигляді гарантій. Так державні гарантії можуть надаватися, як великим підприємствам, так і фірмам, що працюють у сфері малого та середнього бізнесу. Разом із цим Європейська Комісія розробила низку критеріїв (умов), які застосовуються при прийнятті рішення щодо надання державних гарантій.

Однією з перших умов є з'ясування фінансового становища позичальника. Процедура, яку необхідно виконати, визначена в

документі Європейського Союзу «Принципи ЄС щодо надання державної допомоги для відновлення платоспроможності компаній в умовах кризи» [10]. Водночас до переліку потенційних підприємств, яким може бути надана допомога, не включаються фірми, які було створено менше ніж три роки тому.

Питання фінансової допомоги розглядається безпосередньо під час прийняття рішення щодо надання державної гарантії. У цей період вирішується обсяг гарантій та період її дії відповідно до тієї чи іншої кредитної угоди. Така гарантія, як правило, не може перевищувати 80 відсотків обсягу кредиту, що надається. Вартість надання державних гарантій для того чи іншого підприємства визначається відповідно з оцінкою його фінансового стану.

Водночас надання державних гарантій обмежується нормами Маастрихтської угоди в частині граничного рівня дефіциту державного бюджету щодо ВВП. Оскільки при наданні державних гарантій уряд повинен мати у видатковій частині державного бюджету резервні кошти на покриття витрат у разі настання гарантійного випадку, то значний обсяг державних гарантій збільшуватиме дефіцит бюджету, що може призводити до конфлікту з нормами ЄС стосовно дотримання бюджетної політики країн-членів.

Для України важливий досвід постсоціалістичних країн ЄС, зокрема так званих нових країн членів ЄС, які вступили в цю організацію у 2004 році. Для цих країн діють певні обмеження, які регламентують надання державних гарантій. У силу необхідності забезпечення параметрів дефіциту бюджету країни дотримуються невисокого співвідношення гарантованого боргу до державного боргу, а також з метою запобігання викривлення механізмів ринкової економіки у Євросоюзі, і відповідно «нових» країнах – членах ЄС, обмежується максимальний обсяг надання державних гарантій для малого та середнього бізнесу на рівні 1,5 мільйонів євро для однієї компанії. Ціна за надання гарантій може бути диференційованою залежно від обсягу фінансових ресурсів, типу принципалу (юридична особа, за яку надається гарантія) та ступеню ризику.

У табл. 1 представлено співвідношення обсягу наданих державних гарантій (ГДБ) до ВВП, співвідношення загального державного боргу (ЗДБ) до ВВП, співвідношення та середнє значення державних гарантій щодо загального боргу для «нових» країн-членів ЄС протягом 2010–2014 років за даними Євростату. Як видно, найбільші обсяги надання державних гарантій в нових країнах-членах ЄС за підсумками 2014 року відмічається у Словенії – 16,6% ВВП. У Польщі обсяг державних гарантій від ВВП складає 6,9 відсотків, Румунії – 2,3 відсотка, Латвії та Естонії – 1,7 відсотка, а в інших країнах – менше одного відсотка.

Як можна бачити, загалом середнє значення співвідношення гарантованого державою боргу до загального державного боргу для «нових» країн – членів ЄС як Словенія, Польща, Румунія, Латвія, Естонія, Литва, Болгарія, Чехія, Словаччина та Угорщина впродовж 2010–2014 років становить величину 10,1%.

Україною та Міжнародним валютним фондом від 27 лютого 2015 року укладено Меморандум про економічну та фінансову політику. В ньому визначено, що до 2020 року боргове навантаження, тобто співвідношення державного та гарантованого державою боргу має зменшитися до 71%. Викорис-

Таблиця 1. Співвідношення обсягу наданих державних гарантій (ГДБ) до ВВП, співвідношення загального державного боргу (ЗДБ) до ВВП, співвідношення та середнє значення державних гарантій щодо загального боргу для «нових» країн-членів ЄС протягом 2010–2014 років, відсотки

Країна		Середнє значення	2010	2011	2012	2013	2014
Словенія	ГДБ/ВВП		19,73	17,89	16,1	17,82	16,6
	ЗДБ/ВВП		37,9	46,2	53,3	70,0	82,9
	ГДБ/ЗДБ	33,3	52,0	38,8	30,2	25,5	20,0
Польща	ГДБ/ВВП		5,09	6,07	6,04	6,59	6,9
	ЗДБ/ВВП		53,6	54,8	54,4	55,7	48,8
	ГДБ/ЗДБ	11,5	9,5	11,1	11,1	11,8	14,1
Румунія	ГДБ/ВВП		2,23	1,64	1,98	2,07	2,3
	ЗДБ/ВВП		30,5	33,9	37,5	38,8	40,4
	ГДБ/ЗДБ	5,7	7,3	4,8	5,3	5,3	5,7
Латвія	ГДБ/ВВП		2,43	2,61	2,53	1,96	1,7
	ЗДБ/ВВП		39,8	37,5	36,5	35,2	37,8
	ГДБ/ЗДБ	6,0	6,1	7,0	6,9	5,6	4,5
Естонія	ГДБ/ВВП		2,64	2,19	1,95	1,71	1,7
	ЗДБ/ВВП		6,5	6,1	9,7	10,1	9,7
	ГДБ/ЗДБ	26,2	40,4	36,1	20,1	17,0	17,6
Литва	ГДБ/ВВП		1,25	0,86	0,7	0,67	0,8
	ЗДБ/ВВП		36,3	37,3	39,9	39,0	37,7
	ГДБ/ЗДБ	2,3	3,4	2,3	1,8	1,7	2,1
Болгарія	ГДБ/ВВП		1,33	1,15	0,98	0,75	0,6
	ЗДБ/ВВП		14,6	14,8	17,1	17,6	26,9
	ГДБ/ЗДБ	5,8	9,1	7,8	5,7	4,3	2,2
Чехія	ГДБ/ВВП		0,76	0,67	0,94	1,01	0,4
	ЗДБ/ВВП		36,8	39,4	43,9	43,8	41,6
	ГДБ/ЗДБ	1,8	2,1	1,7	2,1	2,3	1,0
Словаччина	ГДБ/ВВП		0,06	0,05	0,04	0,03	0,02
	ЗДБ/ВВП		41,1	43,5	52,1	54,6	54,0
	ГДБ/ЗДБ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Угорщина	ГДБ/ВВП		9,38	8,81	8,65	7,94	0
	ЗДБ/ВВП		80,9	81,0	78,5	77,3	76,9
	ГДБ/ЗДБ	8,7	11,6	10,9	11,0	10,3	0,0
«Нові» країни-члени ЄС	ГДБ/ЗДБ	10,1					

Джерело: побудовано автором за даними Евростату.

Таблиця 2. Розрахунок обсягу державних гарантій у період 2016–2021 років, млрд. грн.

Період	Співвідношення гарантованого боргу до державного боргу, %	Номінальне ВВП (за даними МВФ)	Державний борг	Гарантований державою борг	Погашення гарантованого боргу (за даними Мінфіну)	Можливий обсяг надання державних гарантій	Співвідношення державного та гарантованого боргу до ВВП, %
2015	24,4	1981,0	1372,0	334,5	79,9	0,0	86,1
2016	26,4	2262,0	1502,0	396,6	16,9	79,0	83,9
2017	22,2	2571,9	1729	383,1	22,7	9,2	82,1
2018	19,8	2888,2	1870	369,6	44,4	30,9	77,5
2019	17,8	3183,3	2002	356,1	26,5	13,0	74,1
2020	16,2	3510,3	2115	342,2	80,4	66,5	70,0
2021	10,0	3822,3	2250	382,2	74,9	114,9	68,9

Джерело: авторський розрахунок.

товуючи умови Меморандуму України з МВФ про економічну та фінансову політику, прогнозні дані МВФ щодо номінального ВВП України, дані Мінфіну стосовно погашення за діючими гарантованими державою позиками (станом на кінець 2015 року), прогнозний обсяг державного боргу на 2015–2017 роки, а також досвід «нових» країн – членів ЄС стосовно

того, що співвідношення гарантованого боргу до державного боргу має знаходитися в межах 10%, автором було проведено оцінки оптимальних обсягів державних гарантій у період 2016–2021 років. Результати відображено в табл. 2.

Як показують розрахунки, забезпечення оптимального співвідношення гарантованого державою боргу до державного

боргу в Україні можна досягнути не відразу, а впродовж декількох років, вдосконалюючи управління в сфері як державного так і гарантованого державою боргу. При збереженні тенденції, визначеної розрахунками, Україна зможе досягнути співвідношення державного та гарантованого боргу до ВВП на рівні, що не перевищуватиме 60 відсотків, не раніше 2024 року.

Результати розрахунку обсягів державних гарантій, що можуть бути надані у період 2016–2021 років з дотриманням вимог Міжнародного валютного фонду щодо поступового зменшення боргового навантаження на економіку, враховуючи необхідність підтримки економічно вигідних інвестиційних проектів та необхідність оптимізації співвідношення гарантованого і державного боргу до 10%, представлено на рис. 9. Надання державних гарантій має чітко окреслену тенденцію, яка вказує на відносний мінімум надання державних гарантій впродовж 2017–2019 років. Так, у 2016 році цей показник може становити 79,0 млрд. грн., у 2017 році – зменшитися до 9,2 млрд. грн., у 2018 році – зрости до 30,9 млрд. грн. та знову зменшитися у 2019 р. до 13,0 млрд. грн. У наступному періоді можливе поступове збільшення обсягу державних гарантій – до 66,5 млрд. грн. у 2020 році та до 114,9 млрд. грн. – 2021 млрд. грн.

Висновки

Отже, на сьогодні в Україні надання кредитів під державні гарантії без належного контролю за станом позичальників та витрачанням цих коштів призвело до додаткових витрат державного бюджету й зростання державних заборгованостей. Так, якщо гарантований борг у 2008 році становив 58,7 млрд. грн., то станом на 30 вересня 2015 року він становить 262,1 млрд. грн., на кінець року його обсяг, за оцінкою Мінфіну, може досягти більше 330 млрд. грн., при цьому видатки бюджету, передбачені на виконання зобов'язань за державними гарантіями, зросли з 1,7 млрд. грн. до 26,2 млрд. грн. відповідно. Це може суттєво змінювати параметри дефіциту бюджету.

З метою вдосконалення в Україні регулювання квазіфіскальних операцій загалом, та отримання кредитів суб'єктами господарювання під державні гарантії враховуючи досвід ЄС та, зокрема, нових країн – членів Європейського Союзу, необхідно вжити такі заходи.

По-перше, запровадити зміни до Положення про управління ризиками в частині розподілу ризиків надання державних гарантій між державою, кредиторами і позичальниками (за досвідом нових країн – членів ЄС державою гарантується не більше 80% обсягу взятого кредиту), а також щодо оприлюднення щоквартальної інформації не тільки за проектом в цілому, а й у розрізі кожної квазіфіскальної операції.

По-друге, з метою запобігання викривлення механізмів ринкової економіки у Євросоюзі обмежити максимальний обсяг надання державних гарантій для малого та середнього бізнесу на рівні еквівалентному 2,5 млн. євро для однієї компанії. Ціну за надання гарантій визначати диференційо-

вано залежно від обсягу фінансових ресурсів, типу юридичної особи, за яку надається гарантія, та ступеню ризику.

По-третє, врахувати досвід нових країн – членів ЄС і забезпечити поступовий перехід до співвідношення гарантованого державою боргу з державним боргом на рівні 10%. Як показує авторський розрахунок сценарію досягнення цього показника, необхідні співвідношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП в 2020 році (70%) досягається при певному зниженні обсягу надаваних державних гарантій впродовж 2017–2019 років.

Список використаних джерел

1. Международный валютный фонд/ Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год) <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>
2. The Fiscal Transparency Code/ International Monetary Fund – [Washington, D.C.]: International Monetary Fund, P.19. (<http://blog-pfm.imf.org/files/ft-code.pdf>)
3. European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs Fiscal frameworks across Member States: Commission services country fiches from the 2011 EPC peer review. [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp91_en.pdf
4. Ryta Iwona Dziemianowicz, Aneta Kargol-Wasiluk. Fiscal Responsibility Laws in EU Member States and Their Influence on the Stability of Public Finance <http://www.knowledgetaiwan.org/ojs/index.php/ijbi/article/viewFile/521/147>
5. European Commission. Statement. Improving corporate governance: Europe's largest companies will have to be more transparent about how they operate. [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-124_en.htm
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України Про затвердження переліку квазіфіскальних операцій і органів влади (управління), відповідальних за проведення оцінки можливого впливу таких операцій на показники бюджету. [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/692-2012-%D1%80>
7. Звіт Рахункової палати за 2013 рік. [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16744990/Zvit_2013.pdf
8. Рахункова палата України «Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2009 рік». [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16728123>
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками» від 23.02.2011. № 131. [Електрон. ресурс]. Режим доступу. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/131-2011-%D0%BF>
10. Communication from the commission community guidelines on state aid for rescuing and restructuring firms in difficulty. Official Journal of the European Union. C 244/2. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу – [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52004XC1001\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52004XC1001(01))

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування НУБіП України,
Х.Ф. ХАПАВА,
студентка магістратури факультету землевпорядкування НУБіП України

Використання радіоактивно забруднених земель: проблеми та шляхи поліпшення

У статті проаналізовано сучасний стан радіаційно забруднених земель, а також прилеглих територій і водних об'єктів (зокрема, водойми-охолоджувача Чорнобильської атомної електростанції). Подані рекомендації щодо напрямів поліпшення якості ґрунтового покриву та відродження сільськогосподарського виробництва на досліджуваних територіях.

Ключові слова: радіоактивно забруднені території, ґрунти, сільськогосподарська продукція, екологічний стан.

О.В. КУСТОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования, НУБиП Украины,
Х.Ф. ХАПАВА,
студентка магистратуры факультета землеустройства, НУБиП Украины

Использование радиоактивно загрязненных земель: проблемы и пути улучшения

В статье проанализировано современное состояние радиационно загрязненных земель, а также прилегающих территорий и водных объектов (в том числе водоема-охладителя Чернобыльской атомной электростанции). Даны рекомендации по направлениям улучшения качества почвенного покрова и возрождения сельскохозяйственного производства на исследуемых территориях.

Ключевые слова: радиоактивно загрязненные территории, почвы, сельскохозяйственная продукция, экологическое состояние.

О. KUSTOVSKA,
PhD, associate professor, Department of Land Management NUBiP Ukraine
H. HAPAVA,
f student of Magistracy of the Faculty of Land Management NUBiP

Using radioactively contaminated land: problems and ways to improve

The article analyzes the current state of contaminated land and adjacent areas and water bodies. The recommendations on areas of improvement of the quality of soil cover and the revival of agricultural production in the study area.

Keywords: contaminated site, soil, agricultural products, environmental condition.

Постановка проблеми. Після Чорнобильської катастрофи в Україні як критерій радіаційної небезпеки використовували такий показник, як щільність забруднення ґрунту радіонуклідами замість загальноприйнятого в усьому світі показника – дози опромінення людини. Це призвело до помилкових оцінок і, як наслідок, до підвищеного забруднення сільськогосподарської сировини та продуктів харчування навіть на віддалених від епіцентру вибуху та «благополучних» щодо радіоактивного забруднення територіях. Насамперед це стосується Волинської, Житомирської, Рівненської, Чернігівської областей та інших регіонів України, які тільки з 1988 року були віднесені до радіоактивно забруднених. Саме з того часу на їхніх територіях було розпочато проведення контрзаходів для зменшення рівнів забруднення земель і сільськогосподарської продукції.

Головна небезпека накопичення рослинами радіонуклідів криється в тому, що вони є основною ланкою міграційного ланцюга на шляху передачі радіонуклідів більш радіочутливим видам живих організмів і, насамперед, людині. Отже, радіаційний стан визначається передусім інтенсивністю введення радіонуклідів у харчовий ланцюг «ґрунт – рослини – тварини», яка значно змінюється залежно від ґрунтово-екологічних умов. У цьому зв'язку сільськогосподарська діяльність і технологія виробництва продукції набувають вищого значення.

Період після аварії на ЧАЕС достатній для осмислення не тільки масштабності цієї біди, що позначилась на долях мільйонів людей та країни в цілому і спричинила колосальні фінансові витрати, а й реальної ефективності вжитих заходів для пом'якшення наслідків катастрофи, насамперед, безпеки здоров'я і життя населення. Проблема настільки очевидна та нагальна, що потребує системного вивчення, комплексного узагальнення і обґрунтування оптимістичної перспективи відродження регіонів уражених Чорнобильською аварією. Одним із найбільш згубних екологічних наслідків аварії на ЧАЕС стало радіоактивне забруднення сільськогосподарських угідь, яке визначило в кінцевій стадії надходження радіонуклідів в організм людини і подальше його опромінення. З цих та ряду інших причин зазначену техногенну катастрофу в історії людства вчені розглядають як «аграрну аварію».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняними дослідниками різних галузей науки опубліковано з цього приводу значну кількість фундаментальних наукових праць. Вагоме наукове і практичне значення мають дослідження В.Д. Гладуша, Д.М. Гродзинського, Б.М. Данилишина, С.І. Пирожкова, Б.С. Пристера, К.М. Ситника, В.М. Трегубчука та ін. Але останнім часом саме в аграрній економічній науці з'явилися нові концептуальні підходи до відродження виробництва на радіоактивно забруднених територіях

В.Г. Андрійчук, О.М. Бородіна, М.Ф. Кропивко, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.П. Сахацький, В.В. Юрчишин та ін.

Підстав і можливостей науково обґрунтованого вирішення проблеми збільшилися. Проте ситуація, що склалася в регіонах, ще не досліджувалася системно з урахуванням сучасних складних соціально-економічних процесів і явищ, викликаних посиленням екологічним навантаженням на земельні ресурси.

Мета статті – оцінка сучасного стану радіаційно забруднених земель і обґрунтування шляхів поліпшення якості ґрунтового покриву та відродження сільськогосподарського виробництва на досліджуваній території.

Виклад основного матеріалу. Вигідне фізико-географічне та економічне розташування, розгалужена мережа шляхів сполучення, багаті природні ресурси, інтенсифікація аграрної сфери сприяють життєвій та господарській діяльності, розвитку різних галузей економіки Житомирської області.

В області є 23 адміністративні райони, в тому числі 9, які постраждали повністю або частково опинилися в регіоні радіоактивного забруднення внаслідок аварії на ЧАЕС: Володар-Волинський, Ємільчинський, Коростенський, Лугинський, Малинський, Народицький, Новоград-Волинський, Овруцький та Олевський. На даний момент ми будемо розглядати шість районів із дев'яти, які зазнали найбільшого забруднення. Аварія на ЧАЕС завдала надзвичайно велику екологічну та економічну шкоду Житомирській області. По рівню забруднення радіонуклідами цезій-137 ($Cs-137$) і стронцій-90 ($Sr-90$) область належить до найбільш постраждалих регіонів України [4].

Обстеження, що проводились у 1986–1993 роках показали, що 977 тис. га території області опинилися у зоні забруднення радіоцезієм, який є основною складовою радіоактивного забруднення: від 1 до 5 Ki/km^2 – 767 тис. га; від 5 до 15 Ki/km^2 – 152 тис. га; понад 15 Ki/km^2 – 58 тис. га.

Забруднена територія районів порівняно з площею області становить 53,8% або 1609 тис. га, з яких площа лісів – 74,4% становить 776 тис. га. Виведено із обороту 63,6 тис. га сільськогосподарських угідь. Щільність забруднення території Житомирської області в порядку зростання небезпечності: до 1 Ki/km^2 – 78%, від 1 до 5 – 18, від 5 до 15 – 3, більше 15 – 1% території [4]. Забрудненість території інших областей складає: Київська – 24%, Рівненська і Волинська – 5–6%, Чернігівська – до 5%, Черкаська область – до 3%.

Сучасний стан радіологічної обстановки на території Житомирської області визначається рядом факторів: радіонуклідним складом випадань, часом після аварії на ЧАЕС, геохімічними умовами міграції радіонуклідів у природних та штучних екосистемах регіону тощо. Житомирська область знаходиться в межах західного сліду Чорнобильських випадань радіонуклідів. На згаданій території нині переважають за активністю два довгоживучі радіонукліди – $Cs-137$ та $Sr-90$, які випали первинно в складі переважно конденсаційної форми, найбільш доступної для надходження до рослин. Ці радіонукліди відзначаються високою біологічною рухливістю і відносяться до довгоживучих, період піврозпаду яких складає, відповідно, 28,6 і 30,0 років. Але із часом $Cs-137$ поступово фіксується фізико-хімічним шляхом на частинках твердої фази ґрунтів і нині відбувається процес його «старіння» – зменшення доступності для кореневого живлення

рослин. Саме тому за 16 років після аварії на ЧАЕС питома активність $Cs-137$ у рослинах суттєво зменшилась (у 2–3 рази без застосування контрзаходів). У той же час, $Sr-90$, який перебуває переважно в обмінній (доступній для рослин) формі, практично дуже мало зв'язується у ґрунті. Цей радіонуклід нині інтенсивно надходить до рослин. На сучасному етапі спостерігається тенденція підвищення біологічної небезпеки від $Sr-90$, який у 40 разів біологічно токсичніший, ніж $Cs-137$. Економічною особливістю виробництва сільськогосподарської продукції в регіоні є недостатнє працевлаштування, трансформація землекористування, порушення виробничо-економічних зв'язків, структури сільськогосподарського виробництва, зміни натурально-вартісного складу товарної продукції, реформування організаційної структури аграрного виробництва та ін. Радіаційне забруднення регіону забруднення характеризується значною плямистістю території з низькими рівнями, які перемежуються з ділянками із «піковими» показниками забруднення.

Спостереженнями за станом ґрунтів, проведеними лабораторією держуправління екологічної безпеки в Житомирській області, виявлено 80 випадків перевищення ГДК із 283 проб за вмістом не лише радіоактивних елементів, а й міді, цинку, нікелю, хрому, кобальту та нафтопродуктів. У цілому, радіаційного забруднення зазнала територія в 13 тис. km^2 , це майже половина Житомирської області і в основному це поліська зона. Внаслідок аварії на ЧАЕС найбільш виражений радіоактивний слід простежується в північних районах області, що межують з Білоруссю: а саме – Народицький, Овруцький та частина Лугинського і Коростенського районів. В інших 5 районах щільність забруднення ґрунту значно нижча. Так, згідно з постановою Кабінету Міністрів України до зони радіаційного забруднення віднесено половину території області, з якої третина сільськогосподарські угіддя і майже стільки ж орні землі. Лише забруднені ліси становлять понад 200 тис. га. Рівень забруднення сільськогосподарських угідь $Cs-137$ від 5 до 15 Ki/km^2 спостерігається в районах: Народицькому – 35,3%, Коростенському – 14,6, Лугинському – 13,0 та Овруцькому – 7,6%. Забруднення території $Cs-137$ понад 15 Ki/km^2 мають 10 населених пункти [4].

Щодо Волинської області, то лише за трьома волинськими селами Галузія, Серхів, Велика Яблушка Маневичького району пропонується залишити статус радіоактивно забруднених. Результати досліджень, проведених радіоекологами районних управлінь агропромислового розвитку щодо забруднення продукції в першому півріччі 2013 року, показали, що у взятих пробах виявлено «забруднене» молоко в любешівських селах Лобна, Віл, Заріка, Березна Воля та значне перевищення – в грибах та сухих ягодах у Клітицьку Камінь-Каширського району.

Спеціалісти із захопленням розповідають, як всесторонньо підійшли до введення радіоактивно забруднених земель у сільськогосподарське використання в Білорусі. У наших сусідів відразу було складено план реабілітації земель і водночас соціально-економічного розвитку. На це виділялись величезні кошти. Землю обстежували і визначали контрзаходи. Через рік проводили контрольні дослідження і якщо продукція була без радіонуклідів, знімали зону. Якщо санепідемслужба виявляла протягом року пробу молока із завищен-

ням Cs-137 (норма – 100 беккерель на літр), тут же ситуацію розслідували, виділялися кошти на створення культурного пасовища. Стверджують, що вже десять років засівають колишні забруднені землі й одержують «чисту» продукцію. Але чому керівники не побували хоча б у прикордонних районах Білорусі і не вивчили досвід? Хоча у нас немає грошей навіть на обстеження земель для того, щоб з'ясувати, що ж змінилося порівняно з 90-ми роками. Уже не кажучи про необхідність виділення коштів на відродження і розвиток цих регіонів, будівництво об'єктів інфраструктури тощо [1].

Водними ресурсами річок басейну Дніпра та його водосховищ користується близько 30 млн. мешканців України, що надає значної ваги оцінкам вмісту радіонуклідів у поверхневих водах. Водосховища Дніпровського каскаду початково були забруднені за рахунок радіоактивних аерозолів, що осіли на водну поверхню, і за рахунок постачання із річковим притоком води. В процесі транспорту з дніпровськими водами радіонукліди, що надходили із річковим стоком, частково перерозподілялися в системі між водними масами і дном, як результат їх седиментації у донних відкладах. Процес виведення радіоцезію із водних мас у донні відклади й їх геохімічна фіксація стали основним фактором самоочищення водної системи і причиною того, що Cs-137, який надходив у водосховища з водами річок, практично не досягав Чорного моря. Домінуючими радіонуклідами у водних масах водосховища з плином часу став Sr-90, а із спектру чорнобильських радіонуклідів у донних відкладах переважає Cs-137. Завдяки активним процесам седиментації тільки незначна кількість Cs-137, що надходить у водні маси, потрапляє до водосховищ нижньої течії Дніпра, а рівні забруднення, наприклад Каховського водосховища, у 2004–2007 роках практично повернулися до рівнів, що спостерігалися до аварії на ЧАЕС у 1986 році (до 5 Бк/куб. м). У той же час концентрації Sr-90 зменшуються по довжині дніпровської водної системи на відстані від зони ЧАЕС всього удвічі (до 30–50 Бк/м³), переважно за рахунок розбавлення чистими притоками і досягають Чорного моря без суттєвого накопичення у донних відкладах. Сьогодні вміст Cs-137 та Sr-90 у поверхневих водах України (за винятком зони відчуження) у десятки разів менший за допустимий рівень вмісту цих радіонуклідів для питної води (2 Бк/л за ДР-2006). Щорічне зменшення кількості радіонуклідів за рахунок природного змиву з поверхні забруднених ґрунтів виявилися не значними, а саме – від кількох десятків до 1% загальної кількості радіоактивності в басейнах річок. На більшості водозборів України, де ґрунти переважно складаються із мінеральних часток, коефіцієнти змиву Cs-137 склали 1–5 Ч10–2 м–1. Коефіцієнти змиву Sr-90 з тих же територій спостерігалися у 3–5 разів більшим ніж для радіоцезію, але також не перевищував верхню межу – 0.1 м–1. Саме тому процеси природного сніготанення і дощі за майже 20 років після аварії несуттєво зменшили загальну кількість радіонуклідів на водозбірних територіях, а також не призвели до помітного вторинного забруднення водних систем [4].

Ще одна загроза – водойма-охолоджувач Чорнобильської АЕС (далі ВО ЧАЕС), що було споруджено шляхом створення захисної штучної греблі на заплавної території р. Прип'ять. Його площа становить близько 22,9 кв. км. Об'єм води водойми-охолоджувача величиною 151,2 млн.

куб. м було розраховано для охолодження чотирьох блоків ЧАЕС у режимі вироблення електроенергії. Підтримання нормального проектного рівня (НПР) води 111,00 ± 0,5 мБС здійснюється за допомогою насосної станції підживлення (БНС–3). Насосна станція закачує воду з р. Прип'ять, меженний рівень якої нижчий за НПР ВО приблизно на 7 м, у кількості 116–128 млн. куб. м на рік залежно від об'ємів інфільтраційних втрат води. Щорічні витрати на підтримання належного технічного стану греблі ВО і роботу насосів БНС–3 станом на 2011 р. становлять 4,5–4,8 млн. грн. [2].

Припинення вироблення енергії на ЧАЕС, а також вивантаження ядерного палива дозволили вивести з експлуатації велику частину теплообмінного устаткування, функціонування якого вимагало подачі води для охолодження. Поступово істотно скоротився об'єм водоспоживання і для інших потреб ЧАЕС. Тому нині кількість води у ВО набагато перевищує потреби ЧАЕС, водночас витрати на експлуатацію ВО (підтримання НПР) залишаються незмінними. Підтримувати рівень води у ВО на позначці НПР потрібно через те, що насосне устаткування, яке подає воду до системи технічного водопостачання та пожежогасіння ЧАЕС, неспроможне працювати, якщо рівень води у відповідному каналі спаде більше ніж на 1 м нижче рівня НПР. 2012 року було розпочато будівельні роботи зі створення водойми технічної води (у межах відповідного і відвідного каналів), яке призначене для водо забезпечення ЧАЕС з урахуванням її нинішніх і майбутніх потреб. Ця водойма замінить ВО і забезпечить підтримання потрібного для станційних водозборів рівня води [5].

Радіоактивне забруднення ВО є наслідком природних процесів перерозподілу між водною товщею і донними відкладами радіонуклідів, які потрапили до водойми внаслідок аварії 1986 року різними шляхами: випадіння з атмосфери на водне дзеркало, скиди з головного контуру аварійного реактора та інших систем технічного забезпечення станції, надходження через промислово-зливову каналізацію у ході ліквідації наслідків аварії і дезактивації ЧАЕС. Після розпаду короткоживучих радіонуклідів основними дозоутворюючими нуклідами у воді ВО ЧАЕС залишаються Cs-137 та Sr-90. За 1987–2010 роки середньорічні концентрації цих радіонуклідів у водній товщі зменшилися майже на два порядки і становлять 1,5 Бк/л (Cs-137) і 1,9Бк/л(Sr-90) [2].

Найзабрудненішою компонентою екосистеми ВО, яка характеризується вкрай нерівномірною (плямистою) структурою, є донні відклади. До 80% від сумарного запасу радіонуклідів Cs-137 та Sr-90 у донних відкладах зосереджено на глибинах понад 7,5 м (межі старого русла р. Прип'ять і заплавлених озер). Очікується, що у випадку осушення ВО близько 30% від загальної площі ВО залишиться під водою новоутворених водойм, на дні яких буде сконцентровано до 80–90% чорнобильських радіонуклідів [2].

На державному рівні шляхи поводження з ВО знайшли своє відображення у «Загальнодержавній програмі зняття з експлуатації Чорнобильської АЕС і перетворення об'єкта на екологічно безпечну систему». 2012 року на стадії підготовки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) виведення з експлуатації ВО ЧАЕС виникла необхідність комплексно оцінити альтернативні сценарії поводження з ВО, порівняти позитивні і негативні наслідки їх реалізації.

Думки експертів істотно розбігаються в оцінці ступеня прийнятності альтернативних варіантів та ваги окремих груп критеріїв у підсумковій оцінці того чи іншого варіанту діяльності. Це вплинуло передусім на величину розбіжності між середнім арифметичним значенням та медіаною за нормальним законом розподілу оцінок. Критерії у підсумковій оцінці з точністю до 15% можна розташувати за їхньою вагою у такому порядку: економічні > радіаційні > регуляторні > техногенні > загально екологічні, соціальні. Суттєві розбіжності в оцінці експертами ролі двох останніх груп критеріїв не дозволяють точніше визначити їхнє місце у загальному переліку. Отримані дані переконливо свідчать про те, що економічні та радіаційні критерії мають найбільшу вагу у визначенні стратегії подальшого поводження з ВО ЧАЕС [2].

Таким чином, найприйнятнішим за встановленими групами критеріїв є сценарій поетапного спуску води з водойми-охолоджувача з коригуванням режиму і здійсненням реабілітаційних заходів на осушених ділянках дна. Дослідження зважених оцінок експертів також виявило, що безперервний пасивний спуск води має більше переваг порівняно зі збереженням статус-кво водойми-охолоджувача.

У Волинській області радіоактивно забрудненими були майже всі основні продукти харчування. Торфово-болотні ґрунти Волинської зони Українського Полісся мають коефіцієнт переходу Cs-137 з ґрунту у рослини у 30-100 разів вищий, ніж на орних мінеральних ґрунтах. Тому у трьох районах області, які найбільше постраждали внаслідок катастрофи, внесок внутрішнього опромінення у сумарну дозу у різні періоди коливався від 69 до 94%, а у 2001-2005 роках сягав 88-92% через суттєве зниження після 2000 року агроеліоративних контрзаходів та забезпечення населення радіоактивно чистими продуктами харчування [7]. Протягом останнього десятиріччя обсяги заходів, спрямованих на отримання радіоактивно чистої продукції, були меншими від потреби на 10%. В Україні вони були значно меншими, ніж у Росії і Білорусі. Через це в Україні ще декілька років тому у десятках населених пунктів дози опромінення населення сягали або перевищували 5мЗв·рік⁻¹. Донині ще у багатьох з них річна доза опромінення населення перевищує допустимий національний критерій 1 мЗв. Після 1994 року їхня кількість змінюється дуже повільно. Зменшення рівнів радіоактивності об'єктів довкілля і доз опромінення уповільнився через відсутність контрзаходів і зумовлюється переважно з процесами природної реабілітації. На жаль, в Україні ще й досі не досягнуто повсюдного отримання молока, яке б відповідало вимогам ДР-2006 щодо вмісту Cs-137 [6].

Ґрунтовий покрив Чернігівської області дуже складний, що обумовлено його природою й антропогенною еволюцією. Чернігівське Полісся відрізняється від інших геоморфологічних районів Українського Полісся рядом особливостей, найголовніші з них: широкий розвиток лесових островів з ерозійними формами рельєфу; великі річкові долини Дніпра й Десни з широкими акумулятивними рівнями; значне поширення реліктових долин; наявність карстових форм рельєфу, які зумовлюють строкату структуру ґрунтового покриву.

Стан ґрунтового покриву області значно погіршився після аварії на Чорнобильській АЕС. Із 8,4 млн. га забруднених сільськогосподарських територій в 11 областях України,

1836,7 тис. га знаходиться в 22 районах Чернігівської області. За ступенем забруднення сільськогосподарських угідь радіоцезієм виділяється дві зони – придніпровська (Козелецький, Ріпкинський, Чернігівський райони) та північно-східна в складі Семенівського, Сосницького, Корюківського, Новгород-Сіверського районів [3].

Серед ґрунтів забруднених зон вказаних районів найбільшу питому вагу мають дерново-підзолисті (43,6%), які відзначаються низьким рівнем родючості, підвищеною кислотністю і високою мобільністю радіонуклідів. 33,0% сільгоспугідь забруднених районів займають сірі лісові та дернові ґрунти з вмістом гумусу 1,31-2,37%, слабокислою або близькою до нейтральної кислотністю, з досить високою мобільністю радіонуклідів. Торфо-болотні ґрунти та торфовища (8,8%) характеризуються коливанням реакції ґрунтового розчину від кислої (рН 4,7) до лужної (рН 7,8) і дуже високою мобільністю радіонуклідів. Мобільність переходу радіонуклідів з ґрунту в рослини характерна (за спадним принципом) для торфовищ, торфо-болотних ґрунтів, дерново-підзолистих, сірих лісових, темно-сірих, чорноземів.

Сучасний стан ґрунтового покриву області можна характеризувати таким, що знаходиться на грані екологічної катастрофи. Подібна ситуація обумовлює систему загальнодержавних і регіональних заходів по використанню забруднених земель. Дана проблема має, як мінімум, два основних аспекти. Перший: економічний механізм регулювання земельних відносин побудований на використанні показників бонітування ґрунтів і економічної оцінки земель. Бонітування ґрунтів, яке проводилось через сім років після аварії на ЧАЕС не відобразило забрудненості земельних ресурсів. Забрудненість земель також не враховувалась при проведенні економічної оцінки земель, показники якої виступають основою грошової оцінки земель – бази платності землекористування [3].

Отже, незважаючи на те, що обидва тури земельнооціночних робіт проведені після аварії на ЧАЕС, фактично забрудненість не врахована ні в показниках бонітування ґрунтів, ні в показниках економічної оцінки земель. Як результат цього, на забруднених землях з вищою грошовою оцінкою, агроформуванням необхідно платити більший фіксований сільськогосподарський податок і вищу орендну плату в порівнянні з товаровиробниками, які господарюють на екологічно чистих ґрунтах, з нижчою грошовою оцінкою земель. Формування ринку земель ускладнює дану проблему. Подібна ситуація потребує обов'язкового оновлення оціночних даних з метою відображення в показниках оцінки земель фактичного стану забрудненості ґрунтів.

Другий аспект: із сільськогосподарського використання на території Чернігівщини виведено тільки 750 га природних кормових угідь у заплаві річки Дніпро, де щільність забруднення ґрунтів радіоцезієм досягала 4218 кБк/м (114 Кі/км), радіостронцією – 666 кБк/м (18 Кі/км) [3]. Причому після повторного обслідування площа виведених земель в декілька разів скоротилась. На решті території, яка зазнала радіоактивного забруднення, ведеться сільськогосподарське виробництво, що обумовлює застосування системи заходів з метою максимального зменшення переходу радіонуклідів із ґрунту в рослини. Причому площа ґрунтів, забруднених Sr-90 зростає і за окремими прогнозами фахів-

ців збільшиться майже на 20%. Це при тому, що в 2000 році молоко з 26 населених пунктів області було непридатним (за вмістом шкідливих речовин) для вживання.

Висновки

Практично цілковите призупинення контрзаходів та забезпечення радіоактивно чистими продуктами харчування зумовили зростання обсягів споживання забруднених харчових продуктів місцевого виробництва, збільшення кількості осіб з перевищенням дози внутрішнього опромінення і погіршення стану здоров'я мешканців радіоактивно забруднених територій.

На прикладі Волинської області бачимо, що наслідки катастрофи ще не ліквідовано і потребують вживання заходів радіологічного захисту, насамперед призупинення внутрішнього опромінення через споживання продуктів харчування місцевого виробництва.

Враховуючи можливі економічні, радіаційні, регуляторні, техногенні, загальноекологічні та соціальні аспекти діяльності, найдоцільнішим варто вважати виведення з експлуатації водойми-водоохолоджувача за умови поетапного зниження рівня води з коригуванням режиму і здійсненням реабілітаційних заходів на осушених і прилеглих ділянках.

Основною складовою механізму використання забруднених земель становлять агротехнічні заходи (розміщення культур у залежності від здатності нагромаджувати радіонукліди, обробіток ґрунту), агрохімічні заходи (вапнування кислих ґрунтів, застосування мінеральних та органічних добрив) та використання сорбентів, зміна режиму годівлі тварин та технологічної переробки продукції тваринництва для зниження вмісту радіонуклідів. Безумовно вказаний перелік заходів далеко не повний, це тільки основні, які вимагають обов'язкового впровадження у сільськогосподарське виробництво.

Серед заходів реабілітації забруднених територій провідне місце належить докорінному поліпшенню луків і пасовищ, що в свою чергу потребує значної кількості насіння злакових і бобових трав. Практика засвідчує, що на кожні 100 га посівів трав необхідно мати 10–15 га насінників. У процесі дослідження вивчено організацію і ефективність виробництва насіння трав у ТОВ «Житомирнасістрав». Аналіз економічної ефективності вирощування їх насінників, у тому числі в раді-

озабрудненому регіоні свідчить, що навіть на малородючих поліських ґрунтах при низькій урожайності насіння господарства мають вагомий прибуток.

На ґрунтах з підвищеною кислотністю найбільш поширеним і доступним заходом зменшення накопичення радіонуклідів в продукції є вапнування, яке не тільки знижує накопичення радіонуклідів в урожаї сільськогосподарських культур, а й підвищує родючість ґрунтів, збільшує врожай і сприяє розбавленню радіонуклідів на одиницю маси рослинницької продукції.

Тільки комплексне застосування диференційованих шляхів використання забруднених земель дозволить у певній мірі поліпшити екологічну ситуацію на території досліджуваних об'єктів.

Список використаних джерел

1. А експерти гарантують безпеку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua/uploads/.../29168.doc
2. Краснов В.О. Визначення оптимальної стратегії поводження з водоймою-охолоджувачем ЧАЕС за результатами опитування експертів / В.О. Краснов, О.В. Михайлов, О.С. Антропов // Довкілля та здоров'я. – 2013. – №4(67). – С. 41–45.
3. Москаленко М.А. Шляхи використання радіоактивно забруднених ґрунтів / М.А. Москаленко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: 77.121.11.22./ecolib/6/3.doc
4. Радіаційне забруднення території Житомирської області [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ua.textreferat.com/referat-2313-1.html
5. Стан радіаційної безпеки в Україні як лімітуючий чинник подальшого розвитку ядерних і радіаційних технологій / А.М. Сердюк, І.П. Лось, Т.О. Павленко, В.В. Вороненко // Ядерні та радіаційні технології в Україні: можливості, стан і проблеми впровадження: зб. наук, статей / [за заг. ред. В. Горбуліна]. – К.: ДП «НВЦ Пріоритети», 2011. – С. 95–103.
6. Хоменко І.М. Дози внутрішнього опромінення та стан здоров'я населення радіоактивно забруднених внаслідок чорнобильської катастрофи територій Волині / І.М. Хоменко // Довкілля та здоров'я. – 2013. – №4(67). – С. 36–40.
7. Хоменко І.М. Гігієнічна оцінка радіоактивного забруднення продуктів харчування та стану й ефективності забезпечення населення радіоактивно забруднених територій чистими продуктами харчування / І.М. Хоменко // Медичні перспективи. – 2011. – №2. – С. 118–123.

С.І. ОЛІФЕРУК,

м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Особливості адаптивного управління економікою*

У статті розглянуто підходи до визначення понять «адаптація» та «адаптивне управління» в теорії управління та економічної теорії. Виділено особливості адаптивного управління порівняно з іншими його типами.

Ключові слова: адаптація, адаптивне управління, типи управління, зворотний зв'язок.

С.И. ОЛИФЕРУК,

м.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАНУ

Особенности адаптивного управления экономикой

В статье рассмотрены подходы к определению понятий «адаптация» и «адаптивное управление» в теории управления и экономической теории. Выделены особенности адаптивного управления по сравнению с другими его типами.

Ключевые слова: адаптация, адаптивное управление, типы управления, обратная связь.

* Публікацію підготовлено за виконання НДР «Формування державної політики сільського розвитку на основі адаптаційного потенціалу громад», державний реєстраційний №0112U002418

Features of adaptive management of economy

The paper describes approaches to definitions of «adaptation» and «adaptive management» in the theory of management and economics. The features of adaptive management were pointed out in comparison with other their types.

Keywords: adaptation, adaptive management, types of management, feedback.

Постановка проблеми. Євроінтеграційний вектор розвитку відкриває нові можливості для економіки України, однак вимагає розв'язання ряду нагальних задач. Першою чергою це стосується виконання завдань, задекларованих в угоді про асоціацію. По-друге, запровадження поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та Євросоюзом з 1 січня 2016 року змінює правила гри для вітчизняних та європейських виробників. З одного боку, спрощується доступ виробників ЄС на вітчизняний ринок, що створюватиме конкуренцію національним виробникам. З іншого – українським виробникам спрощується доступ до європейського ринку за умови виконання ними всіх зазначених в угоді вимог. Отже, актуалізується необхідність виваженої економічної політики та нових підходів в управлінні з метою адаптації до нових умов та викликів. Останнім часом у вітчизняній економічній науці все частіше порушується проблематика адаптації та адаптивного управління економічних суб'єктів в умовах невизначеності та динамічних змін зовнішнього середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Адаптивне управління досліджували у своїх роботах А. Александров, М. Бутнік, А. Карпов, Т. Клебанова, С. Кравченко, Т. Ландіна, Б. Одягайло, А. Охтеня, Л. Растригін, Дж. Сардіс, В. Токарева та інші. Проте автори-економісти переважно розглядають пристосування економічних суб'єктів до певних умов середовища, вчені-кібернетики – описують властивості систем управління та умови їх застосування. Однак відсутнє теоретичне узагальнення особливостей адаптивного управління у порівнянні з іншими його типами, чому присвячена дана стаття.

Метою статті є визначення особливостей адаптивного управління в економіці у порівнянні з іншими його типами. Для цього передбачається систематизація підходів до визначення змісту понять «адаптація», «адаптивна система» та «адаптивне управління» в теорії управління та економічній теорії, з'ясування структури адаптивного типу управління та специфіки його застосування у порівнянні з лінійним та замкнутим управлінням.

Виклад основного матеріалу. Терміни «адаптація», «адаптивна система», «адаптивне управління» широко використовуються в науці та практиці починаючи з другої половини ХХ ст. Термін «адаптація» походить від латинського adaptation (пристосування) і має певні аспекти у різних науках. У біології під адаптацією розуміють «сукупність морфологічних, фізіологічних, поведінкових, популяційних та інших особливостей біологічного виду, які забезпечують можливість виживання в певних умовах зовнішнього середовища» [3, 10]. У кібернетичі адаптацію визначають як процес накопичення та використання інформації для досягнення оптимального стану системи чи її поведінки в мінливих або невизначених умовах [18]. В економіці у широкому розумінні адаптація тлумачиться як пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до мінливих умов зовнішнього середовища, ви-

робництва, обміну, життя [15, 11]. У вузькому розумінні вчені-економісти під поняттям адаптації розглядають процес пристосування до середовища; результат цього пристосування і сукупність заходів, завдяки яким відбувається пристосування, і стан відповідності суб'єкта середовищу (табл. 1).

На нашу думку, адаптація – це процес набуття об'єктом необхідних ознак (зміна структури, функцій, алгоритму) для виживання у мінливому середовищі, а у випадку взаємодії між собою однотипних об'єктів – врівноваження їх інтересів.

Здатністю до адаптації є спроможність економічних суб'єктів реагувати на впливи мінливих факторів, виявляти найбільш вагомні з них, моделювати і порівнювати різні їх сценарії, визначати та реалізувати оптимальний сценарій дій. А сукупність факторів зовнішнього середовища, від яких залежить функціональність економічних суб'єктів, становить середовище адаптації. Своєю чергою, адаптація має певний діапазон функціонування – межі змін зовнішнього середовища, в межах яких не знижується стійкість і функціональність об'єкта [5].

Залежно від форми прояву адаптації вона може носити два різновекторні напрями: пристосування до певного середовища (активна адаптація) і пошук оптимального для діяльності середовища (пасивна адаптація). В залежності від способу прояву адаптивних змін виділяють: структурну адаптацію – якщо змінюється структура об'єкта, параметричну – якщо змінюються параметри, адаптацію алгоритму – при зміні алгоритму функціонування. Структурна адаптація за змінами рівня організації та кількістю можливих модифікацій (варіантів) об'єкта поділяється на альтернативну, еволюційну та дегенерацію. Еволюційна адаптація (ароморфоз) – це якісно нові перетворення, що дозволяють освоювати нове середовище існування чи оптимальніше пристосовуватись до існуючого. Альтернативна адаптація (ідіоадаптація) є лише незначною модифікацією структури, що забезпечує частковий пристосування до життя в конкретних умовах зовнішнього середовища. Дегенерація – перехід на нижчий рівень організації (рис. 1) [16, с. 11–40; 3, с. 37–222].

Поряд із терміном «адаптація» активно використовується і термін «адаптивна система». Більшість вчених вважають, що основною ознакою адаптивної системи є здатність автоматично змінювати свою структуру та параметри функціонування для самозбереження і оптимального стану в мінливих умовах зовнішнього середовища, а в основі їх функціонування лежить механізм зворотного зв'язку [14; 19; 22]. Дж. Сардіс та Л. Растригін основною властивістю адаптивних систем вважають здатність до самоорганізації, і цю особливість пов'язують з ендегенними закономірностями їх функціонування. Тому автори наголошують на необхідності визначення внутрішніх критеріїв системи, необхідних для оптимального її функціонування відповідно до викликів зовнішнього середовища [16; 17]. Адаптивна система передбачає наявність об'єкта (який має власну структуру та за-

Таблиця 1. Трактуння змісту терміну «адаптація»

Короткий зміст, автор	Спосіб реалізації
Адаптація – це результат пристосування	
Адаптація – це розв’язок процесу пристосування економічних суб’єктів до ринкових умов, що реалізується через систему адаптації – комплекс розроблених структур і механізмів (Бутнік М. [5])	Заходи: розвиток корпоративних відносин, вдосконалення організаційної структури і форм організації господарювання, вдосконалення зовнішніх господарських зв’язків підприємства, технологічне оновлення виробництва
Адаптація – це сукупність заходів	
Адаптація – це сукупність форм та методів виживання підприємств в умовах конкуренції (Кравченко С. [10])	Кооперація та кластеризація, що здатні підвищити фінансову стійкість підприємств
Адаптація – сукупність заходів, спрямованих на збереження фінансової самостійності, рентабельності, експортного потенціалу підприємств (Лисецький А. [12])	Державна політика, у тому числі з використанням планування та удосконалення інституційної структури ринку з врахуванням галузевого, секторного та регіонального аспектів
Адаптація – це стан	
Адаптація – фінансово-господарська та соціально-етична пристосованість сільськогосподарських підприємств (Макаренко П. [13])	Система заходів управління на різних рівнях
Адаптація – це процес пристосування	
Адаптація – пристосування до нових завдань, економічних, правових та інших умов на національному та глобальному рівнях (Ландіна Т. [11])	Зміна організаційно-правових форм підприємств, шляхом створення приватних підприємств, товариств, асоціацій
Адаптація – пристосування до внутрішніх збурень і зовнішніх викликів, шляхом відновлення оптимальних параметрів свого функціонування та сталого розвитку (Крючкова І. [6])	Структурна політика спрямована на гармонізацію господарювання на різних ієрархічних рівнях та секторах (створення стимулів для диверсифікації та екологізації виробництва, інвестиційно-інноваційної діяльності)
Адаптація – пристосування до умов зовнішнього середовища функціонування (Калінчик М. [7])	Розробка та аналіз сценаріїв розвитку галузі у контексті екологічної, економічної та соціальної ефективності
Адаптація – процес перебудови економічної системи у відповідності до соціокультурного середовища за допомогою механізму зворотного зв’язку (Уколов В., Масс Ф., Бистряков І. [20])	Реструктуризація (процес організаційної, управлінської, технологічної та фінансової модернізації) економічної системи
Адаптація – пристосування до ринкового середовища (Українець А., Кулініч Т. [23])	Впровадження інновацій поряд з вдосконаленням управління витратами, реструктуризацією виробництва, пошуком нових каналів збуту, стимулюванням працівників до продуктивної та винахідницької діяльності
Адаптація – процес змін кількісних і якісних ознак системи, що дозволяє їй досягти оптимального або в критичних умовах граничного стану функціонування в мінливих умовах (Охтеня А. [14])	Зміна структури чи параметрів системи

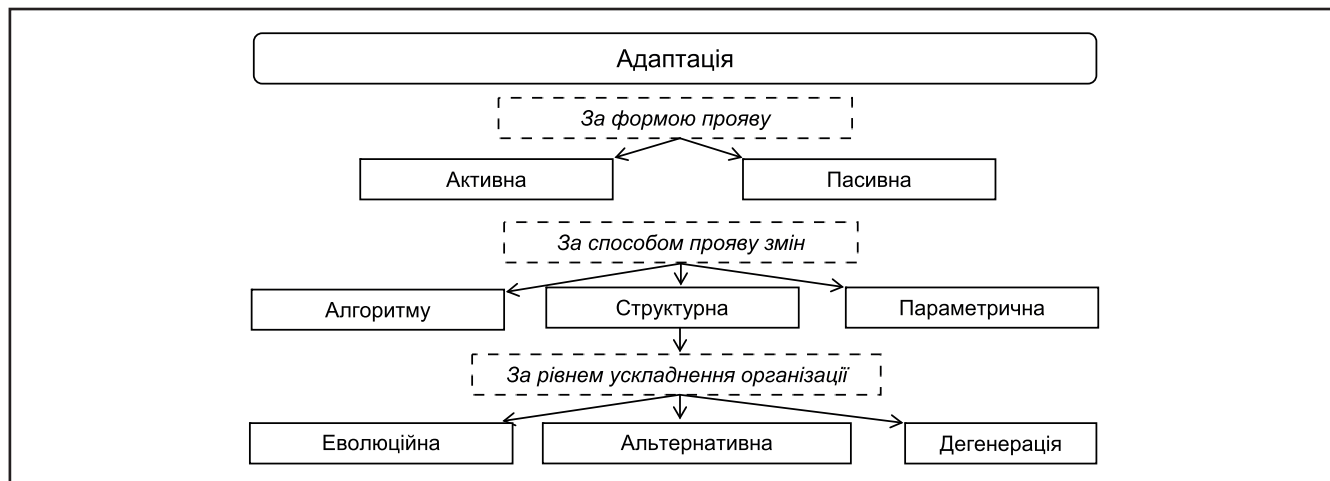


Рисунок 1. Класифікація адаптивних змін за різними ознаками

кономірності функціонування), середовища його існування і управлінського впливу, для забезпечення пристосування об’єкта до змін середовища.

Адаптивні системи поділяються на самоналаштовуючі, коли змінюються лише параметри керуючої складової, та само-

організовуючі – змінюється також і її структура. Своєю чергою, управлінський вплив може бути спрямований на внутрішні параметри об’єкта управління чи фактори зовнішнього середовища, або взагалі на зміну цілей розвитку системи. Об’єкт може піддаватися фіксованому регулюючому впливу (безпошуко-

ві системи) або ж регулюючому та додатковому диференційованому впливу, що базується на результатах аналізу функціонування об'єкта з метою підтримання його в екстремальному стані (пошукові системи). Своєю чергою, для налаштування керуючої системи безпошукові системи можуть отримувати інформацію з еталонної моделі (яка розраховується наперед і є динамічною) або з налаштовуючої моделі.

Системи з еталонною моделлю поділяються на системи із сигнальною, параметричною та комбінованою адаптацією. У перших налаштування відбувається за рахунок зміни інтенсивності керуючого впливу в певному діапазоні, у других – через зміну параметрів цього впливу, а третіх – поєднання сигнальної та параметричної адаптації. Система з ідентифікатором формує управлінський вплив двома способами: опосередковано – проводиться оцінка параметрів об'єкта на основі якої моделюються параметри управлінського впливу, безпосередньо – на основі відомого впливу керуючої системи на об'єкт проводиться його налаштування (рис. 2) [1; 17; 22].

Зазначені вище загальнотеоретичні положення щодо адаптивних систем використовуються для формування адаптивного управління в економіці. Адаптивне управління – це таке управління, яке здатне змінювати структуру та параметри впливу у відповідності до зміни внутрішніх параметрів об'єкта чи зовнішніх факторів середовища з метою забезпечення стабільного функціонування об'єкта управління. Управління розглядається як процес проектування та регулювання траєкторії розвитку об'єкта за визначеними критеріями і коригування цього розвитку у відповідності до плану. На етапі

планування траєкторії розвитку об'єкта необхідно проаналізувати та спрогнозувати стан об'єкта і середовище його функціонування, а також визначити цільові параметри розвитку [21].

З метою уточнення сутності та особливостей адаптивного управління розглянемо основні типи систем управління в економіці.

Розімкнуте управління має лінійну структуру, що передбачає наявність блоку управління та об'єкта управління, а також відсутній зворотний зв'язок (рис. 3). При відхиленні отриманих результатів від очікуваних (запланованих) проводиться аналіз причин невідповідності для корекції управлінського впливу в новому циклі.

Замкнуте управління передбачає зворотний зв'язок, який дає можливість коректувати управлінський вплив залежно від отриманого результату в «контрольних точках». За рівнем складності замкнуте управління поділяється на моносценарне та адаптивне (багатосценарне) управління. При моносценарному замкнутому управлінні проводиться передплановий аналіз і прогноз та враховуються фактори, які формалізуються в цілях та завданнях одного сценарію розвитку. Однак цей тип управління є не досить ефективним через значний проміжок часу між впливом фактора і реакцією управління на зміни.

Адаптивне (багатосценарне) управління є різновидом замкнутого характеризується зворотним зв'язком та блоком аналізу, що працюють синхронно. Блок управління отримує інформацію про об'єкт управління та зовнішні фактори його функціонування до моменту прийняття управлінських рішень і в процесі їх реалізації. Блок аналізу є складнішим, ніж при замкнутому управлінні, що зумовлено необхідністю оці-

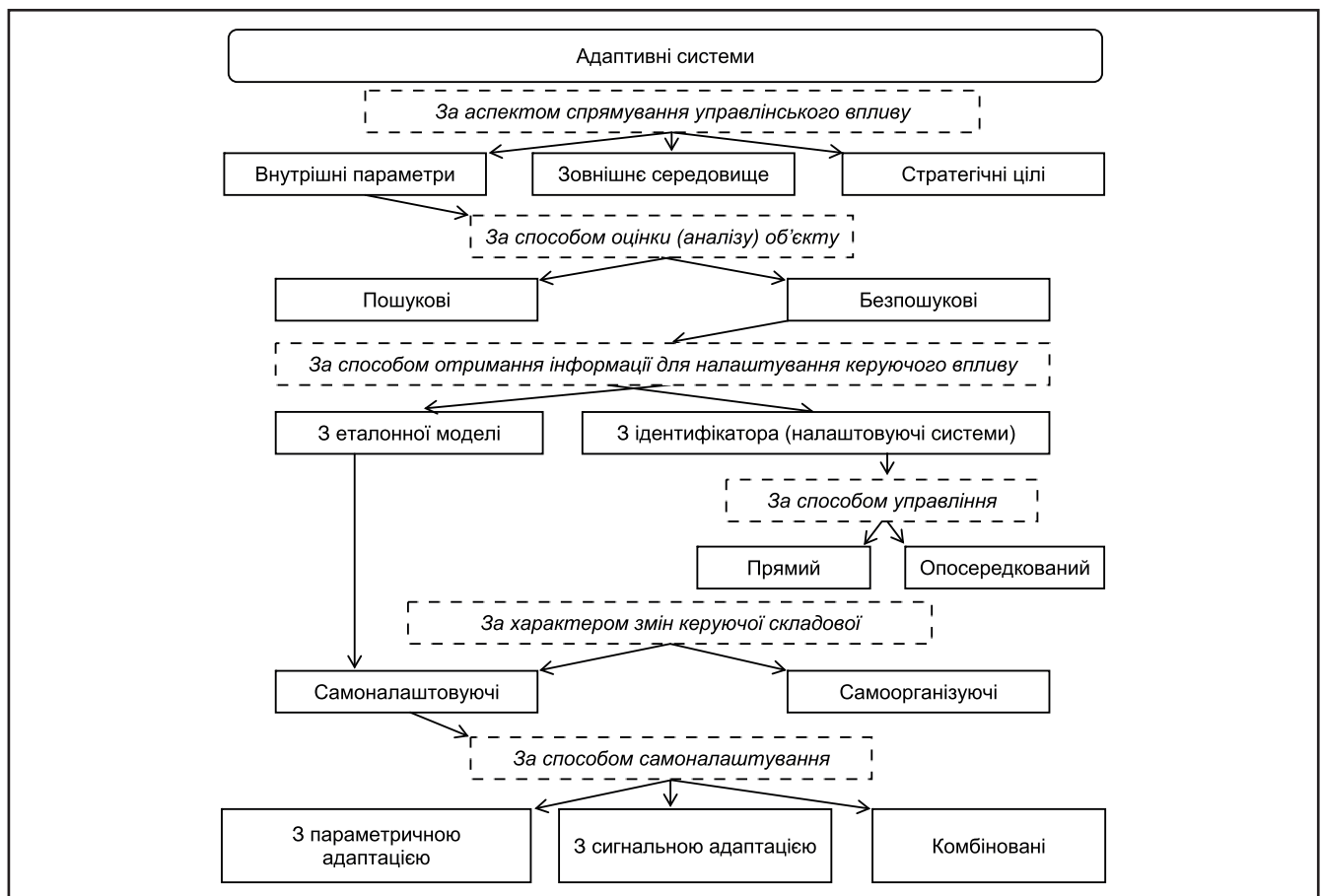


Рисунок 2. Класифікація адаптивних систем за різними ознаками управлінського впливу



Рисунок 3. Типи управління в економіці та їх структура

Складено на основі [8, с. 40–41].

нювати та прогнозувати вплив факторів на об'єкт управління для розробки альтернативних сценаріїв розвитку. Багатосценарне планування, повсякчасний аналіз і періодичний контроль за умови гнучкої структури організації управлінського процесу дозволяють оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. За такого підходу здійснюється посилення позитивних чи нейтралізація негативних факторів впливу за допомогою зворотного зв'язку.

Для управління об'єктом, коли ігноруються фактори впливу чи не визначено їхній характер, застосовують розімкнуте управління. За умови врахування характеру впливу факторів протягом короткого проміжку часу використовують замкнуте управління. При наявності непередбачуваних факторів постає потреба застосовувати адаптивне управління, що здатне швидко самоналаштуватися, корегуючи управлінський вплив на об'єкт та реагуючи на зміни зовнішнього середовища.

В Україні використовують усі зазначені вище типи управління економічним розвитком. Прикладом розімкнутого управління є оперативне управління, замкнутого моносценарного – короткострокові галузеві та цільові програми розвитку. По закінченні встановлених термінів проводиться аналіз їх реалізації, однак не вносяться зміни безпосередньо у процесі управління.

Довгострокові програмно-цільові документи мають ознаки управління замкнутого полісценарного типу. У процесі їхньої реалізації проводиться аналіз виконаних етапів, після чого коректуються певні складові управлінського впливу. Систему управління на рівні підприємств та організацій також можна віднести до замкнутого типу. Так, на основі аналізу результатів попереднього року та прогнозованих показників макросередовища та ринкової кон'юнктури здійснюється корекція управлінського впливу на поточний рік [24].

Таблиця 2. Економічна доцільність адаптивного управління за твердженням вчених

Призначення адаптивного управління	Спосіб реалізації
Дозволяє досягти найвищої продуктивності підприємства (Алексєєв С. [2])	Для різних змін зовнішнього середовища розробляються багатоваріантні моделі поведінки (планування сценаріїв), з яких у майбутньому обираються оптимальні
Забезпечує виживання, досягнення та підтримання визначеного рівня конкурентоспроможності підприємства (Бурсак А. [4])	Реалізується через механізм адаптації, який полягає в постійному моніторингу відповідності фактичного рівня визначених показників нормативним, а також своєчасній зміні оперативного та стратегічного планування
Адаптивне управління – управління в системі з неповною інформацією. Його метою є покращення показників функціонування системи по мірі надходження інформації (Клебанова Т., Раєвнева Е., Стрижиченко А. та ін. [9])	Пошук алгоритму управління для реалізації поставленої мети в зазначені терміни та невизначеного об'єкту управління і середовища його функціонування, коли відомо лише їхній клас
Створення і підтримання самодостатності об'єкта управління (Уколов В., Масс Ф., Бистряков І. [20])	Вибір стратегії адаптації залежно від умов зовнішнього середовища (виживально-пасивна, компенсаційна, активна інноваційно-орієнтована стратегія, комплексна стратегія)

Необхідність використання моделі адаптивного управління соціально-економічними об'єктами В. Токарева пов'язує з особливостями цих об'єктів, а саме:

- великою кількістю факторів впливу;
- динамічністю внутрішніх і зовнішніх параметрів процесів;
- нерегулярністю та періодичністю прояву процесів та факторів;
- складністю визначення та динамічністю кінцевих параметрів розвитку об'єктів [21].

Адаптивне управління дозволяє досягти певних економічних завдань різними способами (табл. 2).

Основними аргументами на користь використання адаптивного управління економічним розвитком в Україні є такі:

- відсутність взаємоузгодженої системи стратегічних документів управління економічним розвитком;
- розподіл функцій управління економічним розвитком між різними міністерствами та низький рівень координації, щодо прийняття й узгодження управлінських рішень;
- недосконалість інституційного середовища забезпечення економічного розвитку;
- посилення демографічних, соціальних та екологічних проблем економічного розвитку;
- форсований курс євроінтеграційних процесів;
- зростання впливу внутрішніх та зовнішніх викликів (нестабільність національного макросередовища, затягування у проведенні реформ, загроза посилення чи замороження військового конфлікту та інші).

Висновки

Адаптацію доцільно розглядати як процес пристосування економічних суб'єктів, населення до нових умов функціонування чи викликів. В економічній літературі більше уваги приділяється пристосуванню економічних об'єктів до умов зовнішнього середовища і менше – формування управління адаптивного типу. Очевидною є необхідність міждисциплінарного підходу до формування адаптивного управління економічним розвитком, що вимагає поєднання економічних напрацювань з досягненнями теорії управління. Важливість адаптивного управління актуалізується його спроможністю забезпечувати корегування розвитку керованого об'єкта у відповідності до спроектованої траєкторії.

Можливість динамічної зміни структури та параметрів впливу у відповідності до внутрішнього стану об'єкта чи зовнішніх факторів, а у разі потреби – динамічне реформування об'єкта управління і відповідної корекція регуляторної політики (в тому числі й актуалізація параметричних показників стратегічних цілей та відповідне уточнення завдань розвитку) актуалізують важливість застосування адаптивного управління соціально-економічними процесами.

Виходячи з особливостей соціально-економічних систем актуальним є використання управління адаптивного типу.

Формування адаптивного управління економічним розвитком передбачає:

- виокремлення галузей, секторів та окремих аспектів розвитку як самостійних напрямків державної політики (що також передбачає створенням відповідного інституційного середовища та механізмів впливу);
- формування чітких, реальних стратегічних цілей розвитку на далекострочкову перспективу (обґрунтованих на осно-

ві аналітичної та прогнозової інформації) та їх деталізація на проміжних етапах: системи необхідних програмно-цілевих документів нижчого рівня;

- організація передпланового аналізу та прогнозу, з метою моделювання сценаріїв розвитку на далекострочкову перспективу;
- повсякчасний аналіз макросередовища та контроль виконання управлінських рішень, що у поєднанні з можливістю швидкої корекції управлінського впливу дозволить оперативно та ефективно реагувати на негативні фактори та актуалізувати цілі розвитку відповідно до викликів часу та суспільних потреб.

Список використаних джерел

1. Александров А.Г. Оптимальные и адаптивные системы / А.Г. Александров. – М.: Высшая школа, 1989. – 263 с.
2. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: Монография. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.
3. Биологический энциклопедический словарь / [Редкол.: Л.А. Бавев, Г.Г. Виноберг, Г.А. Заварзин и др.]; Гл. ред. М.С. Гиляров – М.: Сов. энциклопедия, 1986. – 831 с.
4. Бурсак А.М. Поняття адаптації та адаптивного управління підприємством. – [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_borsuk.htm
5. Бутнік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / М.М. Бутнік; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 19 с.
6. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку / [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 480 с.
7. Калінчик М.В. Наукові основи економічної адаптації сільського господарства до навколишнього середовища / М.В. Калінчик – К.: РВПС НАН України, 1997. – 263 с.
8. Карпов Л.Е. Адаптивное управление по прецедентам, основанное на классификации состояний управляемых объектов / Л.Е. Карпов, В.Н. Юдин // Труды Института системного программирования РАН. – 2007. – Т. 13. – Часть 2. – С. 37–58. – [Електрон. ресурс]. – Доступний з: http://www.ispras.ru/ru/proceedings/docs/2007/13/2/isp_2007_13_2_37.pdf
9. Клебанова Т.С. Математические модели трансформационной экономики: Учеб. пособие / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева, К.А. Стриженченко и др. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 280 с.
10. Кравченко С.А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: Монография / С.А. Кравченко – К.: ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.
11. Ландина Т.В. Организационно-экономические механизмы адаптации предприятия к условиям рынка / Т.В. Ландина – К.: Наукова думка, 1994. – 150 с.
12. Лисецкий А. Аграрный сектор Украины: адаптивный саморозвиток і глобальні виклики у регіональному вимірі / А. Лисецкий, М. Соломко, І. Думич // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 57–69.
13. Макаренко П.Н. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночно-предпринимательской среде / П.Н. Макаренко – К.: Наукова думка, 1999. – 621 с.
14. Охтенъ А.А. Теоретические основы адаптивного планирования производства / А.А. Охтенъ, О.Р. Виноградова // Научный вестник Черниговского государственного института экономики и управления. Серия 1, Экономика: збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2009. – №3 (4). – С. 115–121.

15. Райзен Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзен, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародибцева – М.: ИНФРА-М. – 1996 – 496 с.

16. Растрингін Л.А. Адаптация сложных систем. – Рига: Знание, 1981. – 375 с.

17. Саридис Дж. Самоорганизующиеся стохастические системы управления / Дж. Саридис. – М.: Наука, 1980. – 400 с.

18. Скурихин В.И. Проектирование систем адаптивного управления производством / В.И. Скурихин, В.А. Забродский, Ю.В. Копейченко – Х.: Вища школа, – 1984. – 172 с.

19. Срагович В.Г. Адаптивное управление / В.Г. Срагович. – М.: Наука, 1981. – 384 с.

20. Теория управления: Учеб. для вузов / В.Ф. Уколов, Ф.М. Масс, И.К. Быстряков – 3-е изд., доп. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2007. – 704 с.

21. Токарева В.И. Адаптивный механизм как основополагающий элемент концепции управления национальными экономическими системами / В.И. Токарева – [Электрон. ресурс]. – Доступный з: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_1/0374.pdf

22. Тюкин И.Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И.Ю. Тюкин, В.А. Терехов. – (Серия: Синергетика: от прошлого к будущему). – С-Пб.: ЛКИ, 2008. – 384 с.

23. Українець А.І. Механізм адаптації та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / А.І. Українець, Т.В. Кулінич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – №628: Проблеми економіки та управління. – С. 666–673.

24. Царегородцев Е.И. Основы адаптивного управления в сельском хозяйстве / Е.И. Царегородцев. – Йошкар-Ола: МарГУ. – 1996. – 114 с.

УДК 338.2, 336.74

*О.В. ЗАВОРОТЬКО,
здобувач, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
начальник відділу Мінагрополітики та продовольства України*

Стратегія монетарної політики економічного розвитку

У статті проаналізовано основні моделі економічного розвитку у взаємозв'язку із відповідними стратегіями монетарної політики, проведено аналіз стратегічного документа, визначено завдання, тактичну спрямованість та узгоджуваність із документами стратегічного характеру.

Ключові слова: монетарна політика, монетарна стратегія, загальноекономічна стратегія, завдання, принципи проведення монетарної стратегії, цінова стабільність.

*О.В. ЗАВОРОТЬКО,
соискатель, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
начальник отдела Минагрополитики и продовольствия Украины*

Стратегия монетарной политики экономического развития

В статье проанализированы основные модели экономического развития во взаимосвязи с соответствующими стратегиями монетарной политики, проведен анализ стратегического документа, определены задачи, тактическая направленность и согласованность с документами стратегического характера.

Ключевые слова: монетарная политика, монетарная стратегия, общеэкономическая стратегия, задачи, принципы проведения монетарной стратегии, ценовая стабильность.

*О. ZAVOROTKO,
applicant, Kyiv National Economic University, Head of Division of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine*

Monetary policy strategy of economic development

The article analyzes the basic models of economic development in connected with the proper strategies of monetary policy; the analysis of strategic document is conducted; tasks, tactical orientations and consistency with the documents of strategic character are presented.

Keywords: monetary policy, monetary, general economic strategy, the task and the tactical orientations of the monetary strategy, price stability.

Постановка проблеми. Монетарна політика є одним з головних елементів загальної економічної політики. Отже, її стратегічні цілі є частиною глобальної стратегії проведення економічної політики, що визначається органами управління. Однак як елемент економічної системи монетарна політика лише сприяє досягненню встановленої загальної мети, сама по собі вона не в змозі привести до прогнозних результатів по максимізації суспільного добробуту.

Ефективність монетарної політики визначається на основі її адаптації до вимог більш високого рівня – загальнодержавної економічної політики. Головним завданням економічної політики в Україні на сучасному етапі є вихід зі стагфляційної макро-економічної динаміки з подальшим зростанням національної

економіки, тому реалізація монетарної політики має бути напряму пов'язана із вирішенням вищезазначеного завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегія монетарної політики багатьма дослідниками визначається як режим, тобто ціль, яку необхідно досягти – до таких відносять режими таргетування інфляції, валютного курсу, грошових агрегатів, ВВП. Водночас монетарна стратегія, в широкому розумінні, визначає основні напрями та шляхи досягнення монетарних цілей у довгостроковій перспективі на основі певних пріоритетів у контексті моделей економічного розвитку. Зазначені питання розглядаються як у працях сучасних українських науковців, зокрема В. Гейця, А. Гриценка [1], Я. Жаліла, В. Лагутіна [2], А. Мороза, Б. Панасюка,

М. Савлука та інших, так і зарубіжних учених: С. Моїсеєва [3], Б. Бернанке, Ф. Мишкіна [4] та інших.

Мета статті полягає у визначенні стратегії монетарної політики економічного розвитку, яка має бути співставна із цілями та напрямками загальноекономічної стратегії. З урахуванням посткризового періоду в Україні, який наразі продовжується, предметом дослідження є система завдань та принципів монетарної політики та її відповідність вибраній моделі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Монетарна політика в стереотипному варіанті спрямована на досягнення темпів інфляції, які задовольняють визначеним цільовим параметрами економіки, та на забезпечення рівноваги на валютному ринку, від чого залежить конкурентоспроможність продукції (експорту) та економіки в цілому. Крім того, монетарна політика повинна діяти у бік зниження інфляційних очікувань, ризиків господарювання, виконання бюджетних зобов'язань. Така спрямованість, за загальноприйнятою в економічній науці думкою, призводить до збільшення заощаджень, інвестицій та стимулює економічне зростання [5].

Монетарна політика, як і інші види політики, здійснюється в ситуації, коли одночасно необхідно забезпечити підвищення рівня життя населення та здійснити структурну модернізацію економіки. Це накладає на неї головне обмеження – з теоретичного погляду вона повинна балансувати процентні ставки, щоб формувався компроміс між споживанням та інвестиціями. Крім цього, також необхідні додаткові фінансові ресурси на погашення зовнішнього та внутрішнього боргу та забезпечення безпеки країни. Отже, грошова пропозиція повинна розширюватися поступово, але навіть не відповідно до зростання ВВП, а відповідно до інституціонального розширення економіки [1].

Основним завданням центрального банку є зниження інфляції, але до деякого рівня, оскільки інфляція в невеликих розмірах є необхідною для забезпечення процесів відтворення. Водночас існуючі структурні зміни економіки створюють тиск у бік підвищення цін та тарифів, оскільки на якийсь час зростає роль монополій. У такому випадку монетарна політика, як показує досвід її проведення в багатьох країнах, будується на двох критеріях. З одного боку, вона виходить з режиму таргетування інфляції, з іншого – передбачає існування орієнтирів, пов'язаних зі зміною інших грошових агрегатів. Метод таргетування інфляції передбачає аналіз зростання оптових цін, тарифів, інфляційних очікувань, доходів населення, статей платіжного балансу, грошового ринку та ринку капіталів, по динаміці яких оцінюються інфляційні перспективи. Другий метод передбачає вивчення зв'язку між динамікою цін та приростом грошової бази. Як відзначається у багатьох дослідженнях, зв'язок між грошовими індикаторами та інфляцією доволі слабкий. Таким чином, структурні обмеження виступають перешкодою ефективній монетарній політиці. За цих обставин якщо не вдається суттєво знизити проценту ставку, інвестиції втрачають своє зростання, а економічний розвиток сповільнюється [1, 3, 5].

Отже, для активізації інвестиційного попиту необхідно формувати та реалізувати монетарну політику у таких напрямках:

- для досягнення довгострокової макроекономічної стабільності знижувати високі темпи інфляції та підтримувати

процентні ставки у номінальному і реальному співставленні із рівнем інфляції;

- для галузей економіки, які є пріоритетними з позицій економічного розвитку, забезпечувати доступність кредитів;
- підвищувати довіру до банківської системи, як основного посередника по створенню механізму продукування довгострокових фінансових ресурсів.

На сьогодні в Україні через незначні обсяги інвестиційних ресурсів реалізувати підтримку галузей економіки можна шляхом прийнятого рівня процентних ставок по інвестиційним кредитам. Однак прив'язка монетарної політики до приросту валютних резервів та задоволення короткострокової ліквідності комерційних банків викликає завищення процентних ставок у порівнянні з рентабельністю галузей економіки.

За цих умов стратегія монетарної політики має бути спрямована або на активізацію інвестиційного процесу шляхом підтримки відносно низьких темпів інфляції на базі стабільності обмінного курсу, або на цілеспрямоване регулювання інвестиційного процесу через надання інвестиційних кредитів пріоритетним галузям економіки. Водночас така стратегія монетарної політики повинна реалізовуватися в контексті стратегії загальноекономічної політики та не мати векторних розбіжностей у визначенні цілей та їх досягненні. Означена проблема може бути вирішена на економічному рівні та на інституціональному. З економічного погляду – це визначення моделі, яку необхідно впровадити на визначеному етапі розвитку економічної системи, з інституціонального боку – визначення та розмежування функцій та повноважень між Національним банком України та Урядом.

Розглянемо дві загальноекономічні моделі, які на сьогодні можна вважати одними з основних моделей економічного розвитку [5].

Так, запровадження загальноекономічної моделі розвитку активізації внутрішнього попиту (модель ендогенної залежності) ґрунтується на таких елементах: розширення споживчого попиту за рахунок зростання реальних доходів населення; підвищення конкурентоспроможності галузей пріоритетної спрямованості за допомогою цілеспрямованої промислової політики та захист внутрішнього ринку; формування внутрішнього інноваційного середовища; розподіл інвестиційних ризиків між секторами економіки – реальним сектором, банківською системою, державою; залучення прямих іноземних інвестицій для підвищення рівня конкурентоспроможності; зниження цінової складової у міжгалузевих зв'язках та трансформація заощаджень у внутрішні інвестиції.

У відповідній монетарній стратегії, яка повинна бути співставною із цілями загальноекономічної моделі активізації внутрішнього попиту, завдання повинні передбачати: підтримку стабільності на валютного ринку, збільшення інвестиційного кредитування пріоритетного галузевого спрямування, розширення грошової пропозиції для забезпечення необхідного рівня ліквідності промислового сектора економіки, перерозподіл фінансових ресурсів через банківську систему на користь інноваційних виробництв. Водночас для того, щоб виконати зазначені стратегічні завдання, монетарній владі необхідно на тактичному рівні сприяти:

- стабільності реального обмінного курсу гривні з метою притоку довгострокових інвестицій та створення умов для модернізації виробництва;

- зниженню процентних ставок з метою підвищення доступності довгострокових кредитних ресурсів;
- підвищенню довіри до банківської системи та її кредитно-інвестиційного потенціалу;
- використанню цільових кредитів для інвестування галузей пріоритетної спрямованості.

На загальноекономічному рівні така монетарна стратегія повинна бути тісно пов'язана із політикою у промисловому секторі та з інвестиційною політикою. Зазначене допоможе створити механізм компенсації розриву інвестиційної привабливості між виробництвами в різних галузях промисловості та дозволить спрямувати фінансові ресурси до галузей, які орієнтовані на внутрішній ринок. Водночас ризиком такої моделі економічного розвитку може бути імпортна складова, яка буде розширюватися в економічному кругообігу, якщо вітчизняні товари не набудуть достатнього рівня конкурентоспроможності.

За умови впровадження іншої загальноекономічної моделі розвитку – глобалізації та інтеграції (модель екзогенної залежності), передбачається впровадження таких її елементів: зростання експорту через інтеграцію експортоорієнтованого промислового сектору до транснаціональних зв'язків; максимальна відкритість товарних та капітальних ринків; притік іноземних інвестицій до виробництв, які є складовими транснаціональних виробництв; відмирання неефективних внутрішніх виробництв; збільшення державних витрат на інфраструктуру.

Співставна монетарна стратегія за умови впровадження цієї загальноекономічної моделі матиме такі стратегічні завдання: проведення девальвації гривні для забезпечення цінової конкурентоспроможності експортних виробництв та підтримка її прогнозованої динаміки; забезпечення низьких темпів інфляції, тобто наближення її рівня до світового.

Монетарна тактика такої стратегії повинна мати такі цілі: поступова без суттєвих коливань девальвація гривні в рамках кошику валют країн – основних торговельних партнерів для зниження ризиків на міжнародному рівні; введення режиму таргетування валютного курсу, оскільки процентна політика та регулювання внутрішнього попиту буде під впливом валютних змін та максимального валютного лібералізованого регулювання; розширений доступ іноземного капіталу на валютний ринок. Умовою такої моделі має бути достатній рівень міжнародних резервів, оскільки стан обмінного курсу суттєво залежатиме від платіжного балансу, міжнародних потоків капіталу, змін світових цін. Ризики такої стратегії у монетарній сфері – нестійкість економічної системи через втрату суверенітету.

Отже, виходячи із вищевказаного стратегії монетарної політики та їхні завдання і тактичні орієнтири змінюються в залежності від заданої моделі економічного розвитку, тому реалізація одночасно двох моделей неможлива. Тільки проведення узгодженого виконання співставності загальноекономічної стратегії та стратегії монетарної політики створить умови для досягнення цілей економічного розвитку.

Інституційна сторона вітчизняної монетарної стратегії визначається в основних документах: Законі України «Про Національний банк України» та в Основних засадах грошово-кредитної політики на відповідний рік [5, 6].

Проектом Закону України «Про державне стратегічне планування» (№9407, у грудні 2011 року направлено на повторне друге читання) передбачалося розробляти на середньо-

строковий період разом із Планом соціального-економічного розвитку України Основні засади грошово-кредитної політики. Тобто був визначений горизонт планування монетарної політики, а отже і стратегії, і її взаємоузгодженість із загальноекономічною політикою. На сьогодні в рамках здійснення реформ передбачається розробка та впровадження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, в проекті якої передбачено, що монетарна політика буде націлена на скорочення інфляції до рівня нижче 10 відсотків до кінця 2016 року та буде сформульована у відповідності до інфляційних цілей на основі режиму таргетування грошових агрегатів. В Основних засадах грошово-кредитної політики на 2006 рік було положення про необхідність прийняття монетарної стратегії на три роки, нове згадування про стратегію було в документі на 2008 рік із визначенням основних положень, у 2012 році – визначено кількісні орієнтири, починаючи з 2013 року – наводяться основні принципи проведення та завдання монетарної політики в середньостроковому періоді. Водночас співставність заходів розвитку монетарного сектору економіки та узгодженість з напрямками еволюції інших секторів економіки відсутні.

Принципи формування та здійснення монетарної стратегії повинні відповідати та входити до складу етапів єдиного процесу формування стратегії економічної політики, а також її реалізації. При цьому повинна забезпечуватися узгодженість розвитку монетарного сектору економіки та інших секторів економіки. Тому можна виділити наступні етапи розробки та реалізації стратегії монетарної політики:

1. Визначення стратегічних загальноекономічних та монетарних цілей на довгострокову або середньострокову перспективу через відповідні програмні документи, які визначають параметри цілей, напрями загальноекономічного розвитку, методи та засоби досягнення.

2. Розробка тактичних та монетарних програм на рік, що передбачає скоординовану діяльність гілок влади та Національного банку України при підготовці прогнозу економічного і соціального розвитку країни, державного бюджету та Основних засад грошово-кредитної політики.

Так, поділ відповідальності за цінову стабільність під впливом монетарних та структурних факторів (особливо тарифної політики природних монополій) між Національним банком України та Урядом знижує ефективність регулювання інфляції. В Україні, як відомо, цільовий орієнтир по інфляції (індексу споживчих цін) розраховується урядом для з Прогнозу соціального та економічного розвитку країни. Тобто багато факторів, які формують ціновий індекс (зміна цін та тарифів на платні послуги населенню, а також природних монополій), знаходяться поза сферою впливу Національного банку України. Отже, для ефективного регулювання інфляції необхідні взаємні дії Національного банку України і Уряду з урахуванням усіх факторів, що впливають на процес знецінення грошей [6].

3. Реалізація монетарної політики протягом річного горизонту з урахуванням тенденцій поточної динаміки з коригуванням в залежності від ситуації.

В Основних засадах грошово-кредитної політики, які розробляє Національний банк України на кожний рік, має бути ширше включено як до базового документу монетарної політики наступні складові: стратегія, принципи, трансмісійній

механізм, процес прийняття рішень та процедури, правила застосування інструментів монетарної політики [6].

Загалом, від проведення узгодженої та виваженої монетарної політики залежить проведення в країні ринкових реформ та структурних зрушень. Хоча тенденції української економіки останнім часом мають негативну динаміку, водночас відновлення економічного зростання можливе тільки в умовах макроекономічної стабільності та відповідних показників монетарної сфери. У цьому зв'язку зростає роль проведення грамотної монетарної політики у збереженні позитивних тенденцій та створення передумов для подальшого економічного розвитку, напрямками якої мають бути такі:

- з боку кредитування реального сектору економіки – зниження процентних ставок, впровадження пільгового кредитування інвестиційних проектів через довгострокове рефінансування Національного банку України та державних гарантій, встановлення відповідного відсоткового рівня для кредитів у пріоритетні напрями економічної діяльності, пріоритетне фінансування інвестиційних проектів у провідні галузі економіки, підтримка інвестиційного кредитування, функціонування системи фінансових інститутів розвитку, кредитна підтримка реального сектора економіки із залученням фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій;

- з боку формування макроекономічної стабільності – здійснення виваженої тарифної політики, стимулювання видів економічної діяльності, пов'язаних з імпортозаміщенням, запобігання різкій девальвації гривні, оприлюднення середньострокового плану дій у сфері валютної політики, стимулювання конкуренції, зниження доларизації грошового обігу із збільшенням частки безготівкових розрахунків, посилення пруденційного нагляду за розвитком фінансового сектора;

- з боку банківського сектору – зниження частки прострочених активів, підвищення капіталізації банківської системи, збільшення частки державних фінансових установ і організацій у фінансуванні пріоритетних цілей економічного розвитку, зниження рівня дисбалансів банківських активів і пасивів, вдосконалення системи гарантування вкладів.

Висновки

Стратегія монетарної політики визначається поточною стадією розвитку вітчизняної економіки та загальноеко-

номічними цілями, які необхідно досягти у перспективі. Для досягнення реального зростання, зниження інфляції та в результаті відновлювального економічного розвитку необхідно, вибираючи стратегію монетарної політики, виходити із її тісного зв'язку із загальноекономічною стратегією та промисловою і інвестиційною політикою. Важливим фактором результативності монетарної стратегії має стати реформа банківської системи, націлена на створення ефективного фінансового посередництва. Водночас банки необхідно стимулювати кредитувати пріоритетні галузі промисловості, навіть якщо вони демонструють у поточний момент низьку рентабельність. Для цього завдання необхідно буде не тільки знизити ставку рефінансування, а й забезпечити процентні співвідношення для реальної складової економіки.

Основні кроки у створенні стратегічного документу монетарної політики вже зроблено. Водночас необхідно прийняти рішення щодо розширення повноважень у контролі за монетарними ризиками у процесі регулювання, передати функції прогнозування цінних орієнтирів банку та розробити окремий документ монетарної стратегії, що стало би позитивним сигналом для ринку та підвищило дієвість монетарної політики.

Список використаних джерел

1. Гриценко А.А., Кричевська Т.О. Середньострокова монетарна стратегія: зарубіжний досвід та основні засади формування в Україні / Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2006. – 144 с.
2. Лагутін В., Кричевська Т. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 269 с.
3. Моисеев С. Денежно-кредитна політика: теорія і практика. Учебное пособие. – М., Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.
4. Monetary policy strategy: lessons from the crisis / Frederic S. Mishkin / NBER working paper. – 2011. – №16755. February. – P. 62.
5. Савченко А. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
6. Сомик А., Міщенко В., Шумило І. Базові транспарентні документи грошово-кредитної політики: європейський досвід і перспективи впровадження в Україні. – Вісник Національного банку України, №2 (168) лютий 2010. – С. 3–9.

УДК 339.544

Є.І. ІВАНОВ,

Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Основні напрями адаптації зовнішньоторговельної політики України до сучасних умов функціонування глобального торговельного середовища

Стаття присвячена аналізу заходів із вдосконалення вітчизняної зовнішньоторговельної політики держави за ключовими напрямками реформування, серед яких структурний, фінансовий, інноваційний, інституційний, інтеграційний та інвестиційний. Встановлено логічну послідовність та механізми взаємодії інструментів зовнішньоторговельної політики за визначеними напрямками. За кожним напрямком диференційовано експортну та імпорتنу складову вдосконалення зовнішньоторговельної політики.

Ключові слова: реформування, інновації, модернізація, лібералізація, Світова організація торгівлі (СОТ).

Основные направления адаптации внешнеторговой политики Украины к современным условиям функционирования глобальной торговой среды

Статья посвящена анализу средств по совершенствованию отечественной внешнеторговой политики государства по ключевым направлениям реформирования, среди которых структурное, финансовое, инновационное, институциональное, интеграционное и инвестиционное. Установлена логическая последовательность и механизмы взаимодействия инструментов внешнеторговой политики по определенным направлениям. По каждому направлению дифференцирована экспортная и импортная составляющая совершенствования внешнеторговой политики.

Ключевые слова: реформирование, инновации, модернизация, либерализация, Всемирная торговая организация (ВТО).

Ye. IVANOV,

Ukrainian State University of Finance and International Trade

Main areas of Ukrainian foreign trade policy adaptation to modern conditions of global trade environment

The paper analyzes measures of national foreign policy improvement by key areas of reformation, including structural, financial, innovational, institutional, integration and investment areas. A logical sequence and mechanisms of the foreign trade policy tools interaction are identified. Each area is differentiated by export and import component of foreign trade policy improvement.

Keywords: reforming, innovation, modernization, liberalization, the World Trade Organization (WTO).

Постановка проблеми. За роки членства в СОТ Україні не вдалося сформувати виважену зовнішньоторговельну політику, здатну ефективно забезпечувати національні економічні інтереси та відповідати стратегічним контурам поступального розвитку вітчизняної економіки. Лишившись значної частини інструментарію торговельного захисту вітчизняних виробників та не маючи змоги застосовувати ефективні протекціоністські методи через низький рівень розвитку економіки та інституційного середовища, Україна здійснює низку недостатньо системно узгоджених кроків у формуванні режиму зовнішньої торгівлі, що спричиняє здебільшого втрату конкурентоспроможності національної економіки та погіршення її міжнародного іміджу. У зв'язку з цим виникає нагальна необхідність визначення пріоритетів зовнішньоторговельної політики щодо базисних напрямів застосування міжнародно-визнаних норм і механізмів реалізації національних інтересів України на світовому ринку товарів та послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню механізмів вдосконалення зовнішньоторговельної політики України присвячено низку наукових праць провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема А.А. Мазаракі [1], Т.М. Мельник [2], В.Г. Андрійчука [3], Н.М. Грущинської [4] та ін. Публікації зазначених науковців містять низку положень щодо визначення ключових причин і наслідків низької ефективності сучасної регуляторної політики України у сфері зовнішньої торгівлі, а також визначають базові принципи дотримання яких сприятиме збільшенню ефективності вітчизняної зовнішньоторговельної політики. Однак сучасні виклики розвитку глобального торговельного середовища обумовлюють необхідність формування системного підходу до аналізу шляхів і напрямів вдосконалення зовнішньоторговельної політики України.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів та відповідних їм заходів зі збільшення ефективності зовнішньоторговельної політики України шляхом належної її адаптації до сучасних умов функціонування глобального торговельного середовища.

Виклад основного матеріалу. З метою ефективного функціонування в умовах глобалізованого світу Україна повинна сформувати таку політику у сфері зовнішньої торгівлі, яка максимально ефективно реагуватиме на нові динамічні виклики домінуючих у світовій практиці принципів і підходів до регулювання міжнародної торгівлі та нейтралізуватиме їх несприятливі впливи. Реформи у сфері торговельних відносин мають бути спрямовані на перетворення зовнішнього сектору з дестабілізуючого фактора на інструмент макроекономічної стабілізації. Задля цього необхідно оптимально збалансувати коротко-, середньо- і довгострокові інтереси держави, пов'язавши їх із динамікою економічних реформ і докорінних перетворень у господарському комплексі. Основними напрямками досягнення цієї мети, на нашу думку, мають стати структурний, фінансовий, інноваційний, інституційний, інтеграційний та інвестиційний.

Що стосується структурного напрямку зовнішньоторговельної політики, то він полягає в удосконаленні структури зовнішньої торгівлі України шляхом, з одного боку, розширення номенклатури експорту товарів за рахунок готової продукції та товарів з високою часткою доданої вартості, а з іншого – диверсифікації географічної структури вивозу вітчизняних товарів за кордон через сприяння виходу експортерів на нові ринки збуту і розвитку їхніх зв'язків з тими торговельними партнерами, щодо яких існуючий експортний потенціал наразі використовується неповною мірою.

При цьому слід враховувати, що використання низки заходів торговельного захисту на сучасному етапі практично призвело до «закриття» багатьох світових ринків товарів, на яких спеціалізується Україна. Тому очевидно, що ефективна адаптація вітчизняної зовнішньоторговельної політики до наявних реалій регулювання глобального торговельного середовища потребує зміщення пріоритетів розвитку із традиційних для України сировинних товарних груп і галузей на принципово інші, зокрема у сфері переробної промисловості. Оскільки в розвинутих країнах світу надзвичайно поширеними є інституційні торговельні бар'єри (технічні бар'єри у торгівлі та сані-

тарні і фіто-санітарні заходи), що перешкоджають появі на їх внутрішніх ринках неякісної, потенційно небезпечної, фальсифікованої та контрафактної продукції, то в Україні неможливо вирішити проблему якісної реструктуризації експорту без наближення вітчизняної системи технічного регулювання до відповідних міжнародних та регіональних (зокрема, європейської) систем, для чого необхідним вбачається:

- прискорити роботу з переходу до використання міжнародних та регіональних стандартів як основи для розроблення національних технічних регламентів;

- регулярно уточнювати з використанням останніх наукових розробок максимально допустимі рівні залишків забруднюючих речовин, ветеринарних препаратів, пестицидів, інсектицидів, мінеральних добрив у харчових продуктах і своєчасно повідомляти про ці зміни інші країни, які є поставальниками відповідної продукції на український ринок;

- актуалізувати перелік імпоротної продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні відповідно до національних технічних регламентів або обов'язкова сертифікація яких передбачена діючим законодавством.

У частині ввезення товарів з-за кордону структурна політика України повинна зосереджуватись насамперед на диверсифікації джерел критичного імпорту, що особливо стосується вуглеводнів, і зменшенні імпортозалежності вітчизняної економіки шляхом розвитку імпортозамінного виробництва в різних галузях промисловості. Диверсифікації джерел імпорту має бути першочергово спрямована на запровадження енергозберігаючих технологій, сприяння розвитку вітчизняної нафтогазовидобувної промисловості та налагодження співпраці зі світовими експортерами нафти і газу.

Зростання ефективності імпорту вимагає вжиття низки заходів щодо сприяння інноваційному розвитку пріоритетних галузей. Особлива увага з боку держави має приділятися імпортозамінним галузям, що виробляють високотехнологічну продукцію. При цьому очевидним є, що в умовах тривалої рецесії вітчизняної економіки, вичерпання внутрішніх заощаджень та повсюдного використання у світовій практиці переваг міжнародної спеціалізації, ефективна політика імпортозаміщення повинна полягати не стільки у створенні цілісних виробничих галузевих комплексів всередині країни, скільки в інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості як виробника готової продукції, а в перспективі – як оператора таких ланцюгів. Досягнення даної мети вимагає створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, а також надання можливостей щодо підвищення кваліфікації дослідницького, виробничого, управлінського персоналу на підприємствах країн – ключових інноваторів.

Таким чином, інноваційний напрям зовнішньоторговельної політики є логічним продовженням структурного і визначає його якість. Досягнення вітчизняними експортерами високого рівня конкурентоспроможності на світових ринках у сучасних умовах є неможливим без належного сприяння з боку держави, спрямованого на створення нових видів технологічних процесів та продукції з них. Адже тільки інновації мають значний потенціал стрімкого проникнення на глобальний ринок, забезпечують одержання високої частки доданої вартості та сприяють здійсненню ефективної зовнішньої торгівлі, призводячи до структурно-технологічних зрушень у виробництві.

Для розвитку інноваційної компоненти експорту необхідним з боку держави видаються заходи, спрямовані на зменшення енерго- та ресурсоемності вітчизняного виробництва і зростання рівня його технологічності шляхом застосування новітніх технологій у сфері енергоощадності та підвищення рівня ефективності використання сировини, напівфабрикатів і комплектуючих (особливо імпортованих) у внутрішньому виробництві продукції кінцевого використання. Однак модернізація вітчизняного виробництва і зростання рівня його технологічності є неможливими також без належної імпоротної та внутрішньої політики держави щодо активного заохочення і підтримки такої діяльності. Практичними кроками у цій сфері мають бути:

- зниження або повне скасування імпортних мит на передові технології, високотехнологічне обладнання, що не мають вітчизняних аналогів та є необхідними для виробництва конкурентоспроможної на світових товарних ринках продукції [5, с. 9];

- запровадження податкових пільг для вітчизняних суб'єктів господарювання, які застосовують високі технології у виробництві експортної або імпортозамінної продукції, а також для іноземних інвесторів, якікладають капітал у подібну підприємницьку діяльність;

- визначення конкретного кола пріоритетних галузей вітчизняної економіки та зниження рівня оподаткування для підприємств, які до них належать, на період оновлення основних фондів і модернізації виробництва, зокрема шляхом прискореної амортизації обладнання;

- впровадження інструментів заохочення інвестиційного імпорту, зокрема впровадження нульової ставки ПДВ для технологічного обладнання та технологій, які вносять у статутних капітал експортних та імпортозамінних підприємств з іноземними інвестиціями;

- спрощення процедури залучення іноземного капіталу у вільні економічні зони з метою створення спільних підприємств, що виробляють інноваційну високотехнологічну продукцію. Водночас доцільним є зростання ролі держави у здійсненні контролю за якістю та рівнем інноваційної складової технологій, що залучаються таким чином. Навіть якщо держава не матиме при цьому обмежувальних функцій, наявна у відкритих джерелах інформація щодо технологічного рівня та ефективності подібних іноземних інвестицій сприятиме більш раціональному використанню національних ресурсів [6, с. 489].

Засобами досягнення окреслених структурно-технологічних зрушень мають стати зміни у характері фінансового забезпечення вітчизняного виробництва та зовнішньоторговельних операцій. Варто зазначити, що вимоги і правила СОТ суттєво обмежують застосування фінансових механізмів для підтримки внутрішнього виробника, проте залишають низку дозволених механізмів субсидування, до яких належать: фінансування науково-дослідних розробок із державних цільових фондів за нормативами СОТ; надання урядових гарантій для проведення операцій за схемами толінгу та лізингу обладнання; залучення державних коштів до статутних капіталів акціонерних підприємств; субсидування заходів з охорони довкілля; розширення переліку програм для фінансування в межах «зеленої скриньки» сільськогосподарських субсидій.

Щодо експортних операцій у сфері фінансового забезпечення для України наразі необхідним видається вжиття наступних заходів:

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– податкове заохочення експортерів через скасування на експортну продукцію непрямих податків, реалізацію податкового режиму draw-back (полягає у поверненні виробникам експортних товарів мита, сплаченого ними при імпорті сировини та матеріалів, використаних для виробництва продукції, що була спрямована на експорт) та встановлення пільгових ставок податку на прибуток, отриманий від експорту;

– створення спеціалізованого експортно-кредитного агентства (ЕКА) з метою надання державних гарантій банкам і страховим компаніям щодо фінансово-кредитного забезпечення експортної діяльності, а також щодо виконання українськими експортерами своїх зобов'язань під час участі в міжнародних тендерах [7];

– фінансове сприяння розвитку інноваційного та високотехнологічного експорту, зокрема податкове заохочення шляхом надання «податкових канікул», податкового кредиту, скорочення ставок основних податків для підприємств-інноваторів, виключення витрат на НДДКР з бази оподаткування, створення сприятливого клімату для інвестування на усіх етапах інноваційного ланцюжка «здійснення наукових досліджень – технологічне впровадження результатів досліджень – використання технології у виробництві – збут інноваційної продукції», розвиток венчурного фінансування та залучення коштів «бізнес-янголів», надання державою гарантій захисту прав власності інвесторів і прав інтелектуальної власності.

У сфері імпорту фінансовий напрям адаптації вітчизняної зовнішньоторговельної політики до глобальних викликів сьогодення повинен бути зосереджений на зменшенні імпоротної залежності української економіки, що вимагає належного забезпечення, достатній рівень якого може бути досягнутий за умов використання наступних форм державного впливу:

– запровадження державних замовлень і державних закупівель на товари-замінники імпорту, зокрема, у галузях приладобудування, обладнання для харчової промисловості, деревообробної промисловості, виробництва будівельних матеріалів, фармацевтичної промисловості, машинобудування для потреб сільського господарства тощо;

– фінансова та інвестиційна підтримка імпортозамінних виробництв шляхом залучення ПІІ до тих галузей, які спеціалізуються на виробництві товарів-замінників імпорту, що дозволить іноземним компаніям зберегти свою присутність на українському ринку шляхом субституції експорту і водночас послабить негативний вплив на сальдо торгового балансу України. Водночас це потребує належного інформування іноземних інвесторів про можливості інвестувати в галузі вітчизняної економіки, визначені як пріоритетні для впровадження політики імпортозаміщення;

З наведеного логічно висновується необхідність обґрунтування та посилення інвестиційної складової зовнішньоекономічної політики держави, основними зрушеннями в якій повинні стати реформування структури власності на основі приватизації та забезпечення технологічного переоснащення вітчизняного виробництва за рахунок коштів іноземних інвесторів. Такий підхід забезпечить зростання інвестиційних потоків, безпосередньо пов'язаних з активізацією зовнішньоторговельної діяльності, при дотриманні державою низки економічних передумов проведення інвестиційної політики [8, с. 89–90]:

– залучення іноземних інвестицій повинне відбуватися з урахуванням мети та завдань структурної трансформації вітчизняного промислового комплексу і його міжгалузевого розвитку;

– інвестиційні ресурси повинні бути спрямовані на формування виробничого потенціалу економіки на новітній науково-технічній базі;

– основний обсяг залучених інвестицій повинен спрямовуватись в ті галузі вітчизняної економіки, які визначають її конкурентні позиції на світових ринках та вибір яких є науково-обґрунтованим;

– іноземні інвестиції повинні сприяти створенню динамічного виробничо-експортного потенціалу національної економіки з високим ступенем адаптивності до зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Отже, ефективна реалізація більшості шляхів вбудовування національної економіки України та її зовнішньоторговельних відносин у світову структуру неможливі без накардинальної зміни інвестиційного клімату. Адже радикально змінити роль України в МПП можливо лише за допомогою масштабних національних проектів, реалізація яких доволі складним завданням в частині знаходження джерел їх фінансування. Вирішити його за рахунок державного замовлення і коштів державного бюджету неможливо через масштабність проектів. Започаткувати ж їх за допомогою приватних внутрішніх та зовнішніх інвестицій наразі також складно через несприятливий інвестиційний клімат, основна його вада якого – занадто високі ризики економічної діяльності з виробництва товарів і послуг [9, с. 41]. Це означає, що періоду активного включення в міжнародний трансфер капіталу мають передувати інституційні реформи, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Зовнішньоторговельний аспект таких інституційних реформ повинен включати низку заходів із підвищення якості інституційного забезпечення експортно-імпоротної діяльності, основними з яких у частині експорту є:

– удосконалення нормативно-правового забезпечення експортної діяльності щодо правового регулювання міжнародного лізингу, франчайзингу, компенсаційної торгівлі, транскордонного економічного співробітництва тощо, гармонізація з нормами міжнародного права у сфері технологічного регулювання експортної діяльності, захисту прав інтелектуальної та промислової власності тощо;

– розбудова інфраструктури збуту та обслуговування експортної продукції в країнах продажу, створення закордонної мережі центрів з продажу та центрів сервісного обслуговування експортної продукції з метою покращення іміджу вітчизняної продукції у закордонних споживачів;

– інформаційне забезпечення розвитку експорту шляхом активізації діяльності торговельно-економічних місій України з просування українського експорту закордоном, формування його позитивного іміджу, захист інтересів вітчизняних товаровиробників, сприяння налагодженню прямих зв'язків між українськими експортерами та закордонними споживачами; створення спеціалізованих баз даних з метою забезпечення суб'єктів ЗЕД економічною, правовою, науково-практичною інформацією у сфері експортного виробництва.

Водночас сутнісними елементами діяльності з підвищення ефективності інституційного забезпечення імпорту мають стати:

– поліпшення захисту внутрішнього ринку від недобросовісного та надмірного імпорту шляхом гармонізації застосування дозволених в рамках СОТ видів субсидіювання (с/г виробникам, у природоохоронній сфері, на вирівнювання регіонального розвитку); заходів з обмеження імпорту з метою вирівнювання платіжного балансу; а також активізації діяльності Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі щодо проведення антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань і застосування відповідних заходів;

– лібералізація торгівлі технологічними товарами та послугами шляхом формування державної політики участі у міжнародному трансфері технологій; встановлення преференційних торговельних режимів в рамках програм науково-технічної та технологічної співпраці з країнами світу, які є лідерами у використанні інновацій; пільгове оподаткування імпорту проміжних високотехнологічних товарів, зокрема, у частині стандартизації та сертифікації.

Насамкінець необхідно виокремити інтеграційний напрям адаптації зовнішньоторговельної політики до сучасних викликів міжнародного регулювання світової торгівлі, який полягає в активізації укладання Україною двосторонніх угод про вільну торгівлю. Оскільки переважна більшість країн світу на сучасному етапі віддає набагато більшу перевагу створенню зон вільної торгівлі та інших інтеграційних угруповань, ніж проведенню багатосторонніх переговорів в рамках СОТ, то ефективне використання даного механізму сприятиме значній лібералізації умов доступу для вітчизняних експортерів до ринків товарів та послуг окремих країн чи регіонів світу. Таким чином, інтенсифікація укладання угод про вільну торгівлю відповідно до геоелектронічних пріоритетів розвитку України може стати дієвим інструментом послаблення впливу загальносвітової ескалації протекціонізму за найбільш перспективними векторами зовнішньоторговельної співпраці вітчизняних суб'єктів ЗЕД.

Шляхом укладання угод про вільну торгівлю передбачається створення сприятливих передумов для збільшення загального товарообігу та розширення географії і номенклатури національного експорту, а також залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Адже з огляду на обмежені можливості внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника та з метою компенсації потенційних ризиків у результаті лібералізації торгівлі з окремими країнами світу, зазвичай переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю супроводжуються додатковими інвестиційними угодами та проектами технічної допомоги для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються.

Однак продумана двостороння лібералізація зовнішньої торгівлі вимагає дотримання таких умов цієї лібералізації, за яких зберігатимуться відповідні компенсатори для національної економіки [10, с. 28]. Без таких компенсаторів зовнішньоторговельна політика не відповідатиме внутрішнім реаліям та ігноруватиме світовий досвід здійснення взаємовигідної економічної інтеграції. Для реалізації такого підходу необхідно активізувати наявні та розробити принципово нові засади побудови ефективної системи загальнодержавно-

го моніторингу, яка б відповідала поточним вимогам та необхідності вивчення і спостереження за процесами розвитку зовнішньоторговельної співпраці вітчизняних суб'єктів ЗЕД з іноземними партнерами за пріоритетними галузево-територіальними векторами, а також за загальними процесами інтернаціоналізації господарського життя України.

Висновки

Основними напрямками здійснення вітчизняної зовнішньоторговельної політики повинні стати структурний, інноваційний, фінансовий, інституційний, інтеграційний та інвестиційний. Оскільки тільки інновації мають значний потенціал стрімкого проникнення на глобальний ринок, визначальними повинні стати інноваційний та структурний напрями здійснення зовнішньоторговельної політики України. Водночас заходи фінансового, інтеграційного, інституційного та похідного від нього інвестиційного напрямів, у силу своєї специфіки, повинні слугувати інструментами для досягнення визначених структурно-технологічних зрушень у зовнішній торгівлі України.

Список використаних джерел

1. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.
2. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т.М. Мельник. – К.: КНТЕУ, 2007. – 395 с.
3. Андрійчук В.Г. Трансформація митного тарифу України у контексті членства в СОТ та спричинені нею зрушення у вітчизняній зовнішньоекономічній політиці за умов глобальних кризово-рецесійних явищ / В.Г. Андрійчук, Є.В. Хрупов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №2. – С. 12–21.
4. Грущинська Н.М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н.М. Грущинська, М.П. Музиченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №7(109). – С. 19–25.
5. Мельник Т.М. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т.М. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – №2. – С. 5–12.
6. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / В.М.Геець та ін.; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук. – К.: НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, 2011. – 696 с.
7. Іванова І.М. Пріоритетні напрями державної фінансової підтримки експорту: Аналітична записка / І.М. Іванова; Національний інститут стратегічних досліджень [Електрон. ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1794>
8. Башун Д.В. Стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України в питаннях інвестиційно-інноваційної політики: монографія / Д.В. Башун; Укр. акад. наук, Від-ня економіки і упр. – К.: Фенікс, 2012. – 126 с.
9. Пустовойт О.В. Системна нестійкість і альтернативи розвитку української економіки / О.В. Пустовойт // Економіка України. – 2012. – №8. – С. 32–43.
10. Хорольський О.І. Зовнішньоекономічні пріоритети України: завдання та механізми державної політики щодо їх оптимізації / О.І. Хорольський // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №3(28). – С. 23–29.

Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів підприємств і страхування,
Кримський федеральний університет ім. В.І. Вернадського

Методологічні засади забезпечення економічної безпеки держави

У статті розкрито методологічні засади економічної безпеки, визначено генезис сутності категорії «економічна безпека», виділено три рівні механізму забезпечення економічної безпеки, розкрито сутність системи забезпечення економічної безпеки держави як сукупність правових, організаційних, економічних, технічних та інших заходів, форм та інструментів, за допомогою яких держава здійснює регулюючу дію на процес функціонування національної економіки, спрямовану на нейтралізацію загроз, мінімізацію збитків і селекцію позитивно спрямованих ризиків.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, економічна безпека держави, забезпечення економічної безпеки, державна політика.

Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,
д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов предприятий и страхования,
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского

Методологические основы обеспечения экономической безопасности государства

В статье раскрыты методологические основы экономической безопасности, определен генезис сути категории «экономическая безопасность», выделены три уровня механизма обеспечения экономической безопасности государства как совокупность правовых, организационных, экономических, технических и других мероприятий, форм и инструментов, с помощью которых государство осуществляет регулирующее воздействие на процесс функционирования национальной экономики, направленное на нейтрализацию угроз, минимизацию ущерба и селекцию положительно направленных рисков.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, экономическая безопасность государства, обеспечение экономической безопасности, государственная политика.

D.D. BURKALTSEVA,
doctor of economic sciences, professor of the department of finance
and insurance companies of the Crimean Federal University V.I. Vernadsky

Methodological foundations of economic security of the state

The article reveals the methodological foundations of economic security, defined the Genesis of the essence of the category «economic security», identified three levels of mechanism of economic security, the essence of the system of ensuring economic security of the state, as a set of legal, organizational, economic, technical and other activities, forms and tools through which the state exercises a regulatory effect on the operation of the national economy, aimed at neutralizing the threat, minimizing damage and selection positive directional risks.

Keywords: national security, economic security, economic security of the state, the economic security, public policy.

Постановка проблеми. Умовою розв'язання проблеми забезпечення стійкого, стабільного та ефективного розвитку національної економіки країни є формування адекватної системи забезпечення економічної безпеки держави. Ця проблематика та пов'язані з нею наукові дослідження потребують певної методологічної та теоретичної основи, яка повинна включати дослідження системи забезпечення економічної безпеки, як складової національної безпеки держави.

У більшості країн з трансформаційною економікою вирішуються надзвичайно складні й відповідальні завдання, пов'язані зі становленням і розвитком економічної системи, заснованої на ринкових засадах. Водночас, визнаючи певні досягнення соціально-економічного розвитку, слід усвідомлювати також масштабність проблем, які все ще перебувають на порядку денному і становлять загрозу економічній безпеці держави, перешкоджаючи ефективному функціонуванню національної економіки та управлінню національним господарством.

Соціально-економічне становище країн на сучасному етапі зумовлене наслідками світової фінансової кризи та внутрішніми інституціональними трансформаціями. Об'єктивними чинниками, що актуалізують необхідність дослідження проблем забезпечення економічної безпеки дер-

жави, є зростання її ролі і значення в системі національної безпеки країни. Подальша розробка методологічних засад і практичних рекомендацій забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації виражає не тільки запит економічної теорії, але і потреби господарської практики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливі теоретичні положення про національні економічні інтереси та проблеми їх гармонізації, джерела загроз у суспільстві, шляхи і способи зниження рівня дестабілізації та інерційності економіки, відновлення макроекономічної рівноваги та забезпечення економічної безпеки містяться у працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, М. Вальраса, В. Парето, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Я. Тінбергена, Дж. Дебре та ін.

Теоретичні засади інституціональних чинників системи економічної безпеки держави закладено представниками класичного інституціоналізму (Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, Дж. К. Гелбрейтом, В. Мітчеллом) і неінституціоналізму (О. Вільямсоном, Р. Коузом, Д. Нортон, Дж. Бьюкененом, Р. Фогелем та ін.).

Наприкінці ХХ століття у постсоціалістичних країнах виникла потреба у розробці нових орієнтирів, шляхів і способів формування принципово нової моделі національної економічної безпеки. Ці проблеми знайшли відображен-

ня у публікаціях російських учених Л. Абалкіна, А. Архипова, А. Городецького, Б. Михайлова, В. Сенчагова, А. Татаркіна, В. Тамбовцева, Е. Олейнікова та інших.

Проблеми економічної безпеки широко актуалізуються у працях і українських науковців: О. Барановського, І. Бінька, З. Варналія, Т. Васильцева, О. Власюка, М. Ермошенка, В. Кириленка, Т. Ковальчука, В. Мартинюка, А. Мокія, В. Мунтіяна, Г. Пастернак–Тарануценка, С. Пирожкова, В. Предборського, А. Сухорукова, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі, В. Шлемка, Л. Яремко та багатьох інших. У більшості випадків у центрі їхньої уваги перебувають окремі питання, пов'язані насамперед із визначенням сутності, природи і критеріїв економічної безпеки, суб'єктів і об'єктів, рівнів і складових, що формують економічну безпеку, дослідження проблем вразливості національних економік тощо.

Метою статті є визначення методологічних засад економічної безпеки держави та пропозицій щодо її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Як наукова категорія економічна безпека – це видова складова національної безпеки, що водночас належить до системи категорій економічної теорії. Незважаючи на відносну новизну категорії «економічна безпека», питання її забезпечення має тривалу історію теоретичного осмислення [4, с. 79–97]. Історичні корені та джерела явища допомагають розкрити його зміст та показати еволюцію розвитку самого поняття. Отже, економічна безпека є категорією історичною, яка виникла разом із появою держави і нерозривно пов'язана з її існуванням та функціонуванням [5, с. 10].

Незважаючи на те, що вперше організаційні структури, діяльність яких спрямована на системний захист національної економічної безпеки, були створені на початку ХХ ст., теоретичне усвідомлення проблеми захисту національної економічної безпеки відбулося набагато раніше.

З початку розвитку економічної теорії як науки сформувався чотири основні концепції економістів–теоретиків щодо сутності, основних загроз та способів забезпечення економічної безпеки держави: ліберальна, камералістська, кейнсіанська, інституційна [11, с. 17].

Згідно з ліберальним підходом кожна людина здатна самостійно реалізувати власні приватні інтереси. Суспільство, що розглядається як сукупність індивідів, а «суспільні інтереси» – як похідні від особистих (їх механічна сума), найбільшою мірою повинно сприяти індивідам вільно задовольняти їх приватні інтереси. Уряд, на думку класичних лібералів, створюється вільними людьми для захисту встановлених конституцією прав. Саме цією функцією держава і повинно обмежуватися.

Представники класичної економічної школи стверджують, що приведення в систему цілей економічних агентів, їх інтересів і умов діяльності здійснює «невидима рука» ринку. А. Сміт писав, що кожна окрема особа, маючи на увазі лише власну вигоду, «невидимою рукою» спрямовується до цілі, яка зовсім не входила в її наміри... Причому, дбаючи про певні власні інтереси, вона часто більше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли намагається зробити це свідомо. «Кожна людина, якщо дати їй волю, примножуватиме власне багатство, а отже, усі люди, якщо їм не заважати, будуть примножувати суспільне багатство» [16]. Підхід А. Сміта передбачав, що, реалізуючи власний приватний інтерес, економіч-

ний агент водночас сприяє досягненню цілей суспільства, зокрема й задоволення потреби безпечного його існування.

Складовою класичної економічної думки є теорія народонаселення Т. Мальтуса, який встановив жорстку залежність між зростанням населення та необхідними для існування продовольчими ресурсами, які становлять умову безпеки суспільства. На нашу думку, саме Т. Мальтуса слід вважати основоположником теорії продовольчої безпеки як складової економічної безпеки. При побудові своєї теорії Т. Мальтус спирається на такі положення: 1) біологічна здатність людини до продовження роду перевищує його фізичну здатність збільшувати свої продовольчі ресурси; 2) ті чи інші обмеження зростання населення (примусові чи попереджувальні) діють завжди; 3) кінцева межа відтворювальної здатності населення визначається обмеженістю продовольчих ресурсів [3]. Перше положення – це вихідна первинна аксіома, в основі якої лежить поняття бідності та «страху перед голодом» як добровільні засоби обмеження чисельності населення.

Поведінкові передумови неокласичної школи базуються на ортодоксальній моделі економічної людини, яка передбачає, що для задоволення потреб суб'єктів необхідні блага, які, у свою чергу, мають корисність, максимізація котрої є основною метою раціональної людини. З цього погляду глибинною основою явища економічної безпеки можна назвати категорії потреб та інтересів, до яких частково ми вже зверталися при аналізі ідей класичної школи економічної теорії.

Згідно з ідеями неокласиків інтерес економічно розумної та раціональної людини полягає в максимізації корисності чи мінімізації витрат для отримання оптимального набору благ. Цей принцип також можна застосовувати і до забезпечення економічної безпеки. Як і корисність, оцінка безпеки, на нашу думку, суб'єктивна і залежить від ендогенних переваг учасників господарської діяльності. Відображення ситуації з безпекою у свідомості суб'єкта визначає оцінку ним її рівня. Очевидно тут те, що останнє може суттєво відрізнитися від реальності залежно від достовірності, повноти та глибини інформації про ситуацію, про форми та силу впливу змін на стан. Оцінки безпеки, якими володіє суб'єкт, тобто його знання, набуті ним або самостійно на основі досвіду чи інтуїції, або в результаті дослідження ситуації, у тому числі за допомогою експертів, визначає його відчуття безпеки чи небезпеки, які, у свою чергу, або спонукають суб'єкта до пошуку (розробки шляхів підвищення безпеки), або дають можливість переключити його активність і ресурси на інші цілі (якщо рівень небезпеки низький) [17, с. 3].

Основоположником камералістської концепції слід вважати одного з перших критиків класичної політичної економії німецького економіста ХІХ ст. Фрідріха Ліста. У монографії «Національна система політичної економії» (1841) він уперше підійшов до політичної економії не як до універсальної системи законів ідеального суспільства, а як до компаративістської науки. Критикуючи космополітичну економію А. Сміта і Д. Рікардо, Ф. Лист вперше виступив як національний економіст [11, с. 18].

У 30-х роках ХХ ст. Джон Мейнард Кейнс запропонував нову парадигму економічної теорії, а також новий підхід до розуміння національної економічної безпеки. Основним станом економічної системи він вважав її рівновагу в умовах повної

зайнятості, яка в ситуації порушення призводить до макроекономічних небезпек та загроз – безробіття, інфляція, кризи.

Окремі кейнсіанства наявні в базовій теорії економічної політики, основоположник якої – перший лауреат Нобелівської премії з економіки, нідерландський економіст Ян Тінберген. Його підхід, викладений у праці «Теорія економічної політики» (1952), є відправною точкою більшості теорій економічної політики. За допомогою економетричних моделей базова теорія економічної політики пояснює, що уряд має формувати оптимальну макроекономічну політику, зважаючи на наявність стабільних кількісних взаємозв'язків політичних інструментів та цільових показників.

Викладені погляди є методологічним підґрунтям дослідження проблеми економічної безпеки. З практичного погляду вперше розв'язання проблем забезпечення економічної безпеки в рамках національної постало у Сполучених Штатах Америки у 30-ті роки минулого століття. Її актуальність зумовлювалася світовою економічною кризою і необхідністю запровадження заходів щодо зміцнення економічної безпеки держави, які б швидко реагували на загрози такого масштабу в рамках національної економіки.

«Велика депресія» кінця 20-х – початку 30-х років продемонструвала неспроможність ринкового механізму в умовах високого ступеня концентрації виробництва та гонки озброєнь. Економічна криза вимагала розроблення та впровадження ефективних заходів, спрямованих на зміцнення економічної безпеки держави, стабільності її економічної системи й соціалізації економічної політики. Вона набула відображення в політиці «нового курсу» Ф. Рузвельта, яка базувалася на працях Дж. Кейнса. Роль держави в розподілі ВВП, підтримці стратегічно важливих галузей, формування цін та доходів, сукупного попиту, споживання та нагромадження значно зросла. У 1934 році створено Федеральний комітет з економічної безпеки, а в 1935 році – Управління соціального забезпечення, пізніше перетворене в адміністрацію. У тому ж році ухвалено закони з економічної безпеки особи та соціального захисту населення.

Застосування кейнсіанської теорії дало змогу розв'язати проблему збільшення купівельної спроможності населення, сприяло підвищенню життєвого рівня населення, формуванню середніх прошарків суспільства. Ці завдання поєднувалися із завданням розвитку господарства і тим самим було вирішене питання економічної безпеки, запобігання загрози часткового і повного розпаду господарських зв'язків у національних та міжнародних масштабах. Господарський механізм, що ґрунтувався на некейнсіанських формах і методах економічного і соціального регулювання, створив умови для тривалого і стійкого зростання доходів широких верств населення.

З 80-х років початок епохи постіндустріального розвитку у світовому господарстві зумовив поширення тенденцій інтернаціоналізації економік, а це продемонструвало неефективність значної частини державного сектору, недостатній розвиток стимулів до праці й виробництва, неефективність системи інститутів та форм регулювання. Все це стало передумовою для перегляду питання про оптимальне поєднання державного регулювання і дії ринкового механізму. Серед підходів до цієї проблеми виокремилися два теоретичних напрями – «фіаско ринку» і «провалу держави». На прак-

тиці у 80-х роках була різко скорочена державна підтримка «ефективного попиту». Основним моментом в економічних концепціях стало вивільнення сил ринку, їх можливостей до саморегулювання від стримувальних обмежень, що відобразилося у підходах до економічної безпеки.

Тривалий час економічну безпеку розуміли як одну з характеристик глобального військового протистояння соціалістичних і капіталістичних систем, тобто як забезпечення життєдіяльності національних економік в умовах воєнних дій і «холодної війни». Як різновиди цієї концепції існували підходи, відповідно до яких економічна безпека трактувалась як забезпечення можливості країни вижити в умовах стихійних лих і екологічних катастроф або національних та світових економічних криз [5, с. 38].

Сьогодні можна стверджувати, що різноманітність наявних думок щодо категорії «економічна безпека» стає передумовою наукових суперечностей стосовно детермінації цієї дефініції, що пояснюється складністю, багатокomпонентністю та взаємозумовленістю її складових. Про це, зокрема, свідчить велика кількість визначень цього поняття, яке, на нашу думку, належить до тих, які, з одного боку, всім інтуїтивно зрозумілі, а з іншого – важко піддаються визначенню в коректній і вичерпній формі.

Аналізуючи існуючі трактування, зазначимо, що сильною стороною трактування економічної безпеки російських учених А. Архипова [2] та А. Городецького [7] є зв'язок із задоволенням потреб, що забезпечують нормальну життєдіяльність усіх суб'єктів. Проте сумнів викликає ігнорування авторами колективних та індивідуальних потреб.

Також незрозумілим залишається питання про те, що слід розуміти під ефективним задоволенням потреб. Обмеженість визначення А. Градова полягає, на нашу думку, в тому, що автор акцентує увагу лише на задоволенні потреб країни матеріальними благами. Всебічним та комплексним відтворенням змісту економічної безпеки як процесу задоволення потреб є визначення Я. Жаліло.

Одним із найпоширеніших підходів до трактування економічної безпеки є визначення поняття через захищеність інтересів. Найпростіше визначення в межах цього напряму дає російський економіст В. Савін [14], якого доповнює А. Городецький, зазначаючи предмет захисту – зовнішні та внутрішні загрози. Одним із найпопулярніших визначень є позиція В. Сенчагова [15], який наводить містке трактування не зазначаючи, що таке гарантований захист. Водночас ним робиться логічний висновок, що економічна безпека – це не тільки захищеність національних інтересів, а й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів, розвитку вітчизняної економіки, підтримання соціально-політичної стабільності суспільства. Синтезуючим поглядом на окреслену проблему вважаємо висновок українського фахівця з проблем економічної безпеки держави В. Мунтіяна [12], який підкреслює, що економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізми протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Яскравими представниками третього підходу визначення економічної безпеки через поняття стійкості та незалежності є російські та українські науковці Л. Абалкін [1], В. Загашві-

лі [10], М. Єрмошенко [9] та інші. Одним із перших визначень економічної безпеки за таким підходом дав ще у 1995 році російський економіст Л. Абалкін, думку якого і сьогодні вважають показовою. Перевагою визначення М. Єрмошенка полягає у всебічності підходу до комплексного розкриття особливостей забезпечення економічної безпеки, а саме: спроможність самостійно втілювати в життя власну економічну політику, здатність економічної системи до стійкого розширеного відтворення, забезпеченість країни природними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами, врахування похідності рівня економічної безпеки від внутрішніх і зовнішніх обставин.

Дослідження існуючих підходів підтверджує складність категорії економічної безпеки, а також, незважаючи на деякі спроби, неможливість виокремити синтезуюче визначення. У сучасних умовах розвитку поглядів на трактування економічної безпеки вважаємо за необхідне дотримуватися ідеї забезпечення відтворення національної економіки.

Аргументація використання відтворювального підходу в дослідженні феномену економічної безпеки дає нам можливість сформулювати визначення цієї категорії: економічна безпека – це здатність національної економіки до безперервного розширеного відтворення, за якого забезпечуються її незалежність, стійкість, розвиток та адапційність, що дає можливість зберігати ознаки повноцінного економічного суб'єкта в умовах невизначеності, ризику та дії загроз внутрішнього та зовнішнього характеру.

Як бачимо, економічна безпека належить до внутрішньо суперечливих понять, щодо значення яких, на відміну від категорії «національна безпека», немає і не може бути чіткої згоди. Проте воно міцно закріпилося в житті сучасного су-

спільства в багатьох країнах світу і стало невід'ємною частиною їх внутрішньої та зовнішньої політики.

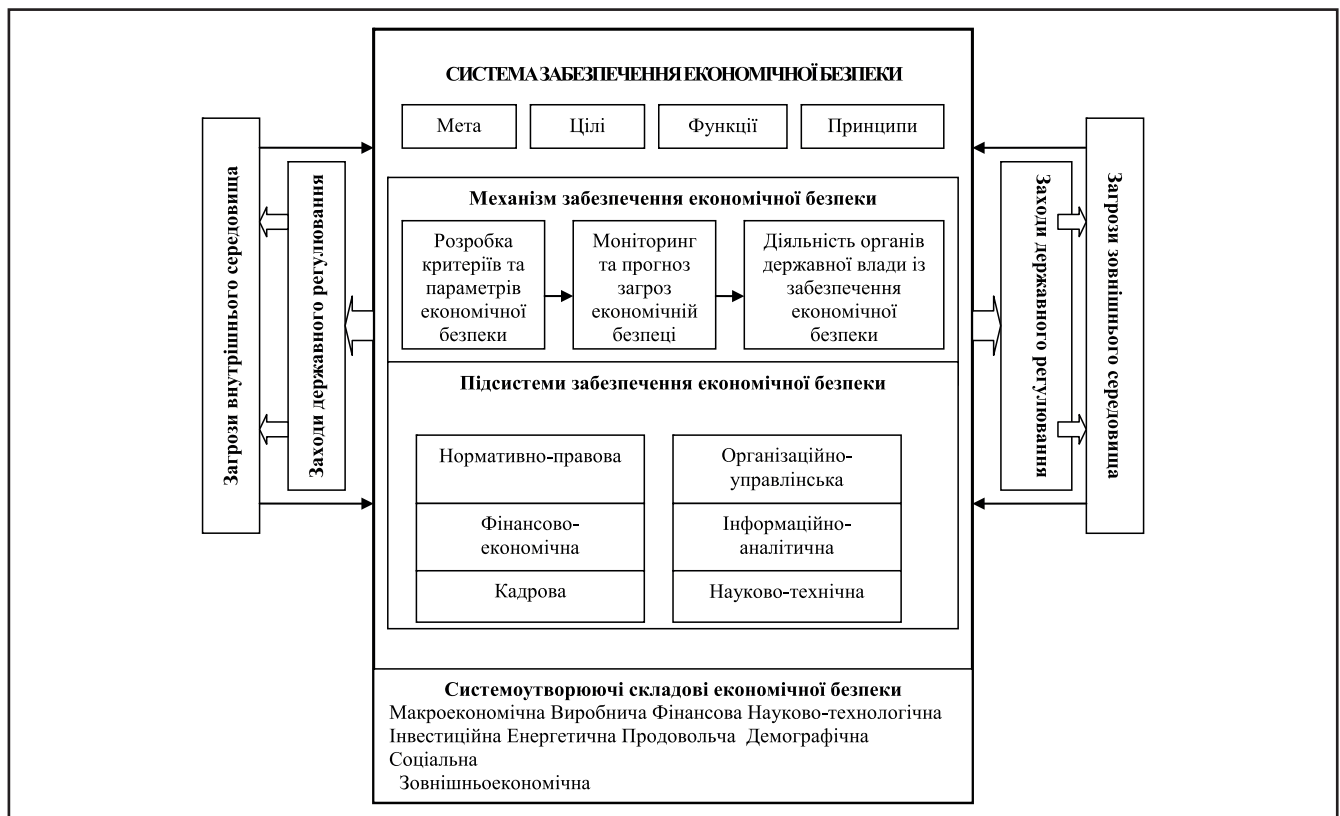
Отже, економічна безпека є багатогранною категорією, яка відображає багатofакторний соціально-економічний феномен. Аналіз та систематизація підходів до визначення сутності економічної безпеки дає можливість виокремити основоположні специфічні риси, які є методологічною основою дослідження цього явища.

По-перше, економічна безпека розглядається як потреба, а також як мотив і мета діяльності будь-якого суб'єкта. Саме людина, її потреби, інтереси та цілі є епіцентром економічного розвитку, а тому соціально-економічна безпека людини є основою економічної безпеки держави.

По-друге, зважаючи на те, що проблематика забезпечення економічної безпеки супроводжує людину протягом усієї історії, а розвиток цього явища протягом тривалого періоду часу в різних країнах супроводжувався виокремленням загальних, інваріантних ознак економічної безпеки, а саме поняття зазнавало змін і постійно еволюціонувало, як другу специфічну ознаку економічної безпеки варто виокремити її історичність та динамічність.

По-третє, економічна безпека є багаторівневим та багатаспектним явищем з визначеною просторовою структурою. У результаті її слід розглядати з використанням системного підходу як сукупність взаємопов'язаних структурних елементів з вертикальними та горизонтальними рівнями.

По-четверте, економічна безпека може розглядатися як стан економічної системи, який дозволяє зберігати незалежність, стійкість, розвиток та адапційність національної економіки.



Концептуальна схема системи забезпечення економічної безпеки

Джерело: складено автором.

Використання положень системної методології дає можливість визначити склад і структуру основних елементів економічної безпеки, що є відносно відокремленою і має особливі структури та зв'язки із зовнішнім середовищем і специфічним механізмом відтворення (див. рис.).

Національна економічна безпека зумовлена наявністю синергетичних зв'язків між різними суб'єктами на різних рівнях ієрархії, що відображає систему економічних відносин, які виникають у процесі узгодження, реалізації та захисту суб'єктами своїх інтересів. Об'єктами економічної безпеки є економічна система в цілому, її елементи та сукупність економічних відносин, а також економічних інтересів держави і суспільства зі своїми формальними і неформальними інститутами [6]. Системоутворюючою метою економічної безпеки є реалізація всього комплексу економічних інтересів із забезпечення ефективного функціонування економіки та її зростання.

Висновки

У процесі дослідження генезису сутності категорії «економічна безпека» встановлено, що від початку розвитку економічної теорії як науки сформувалися чотири основні концепції до сутності, загроз і способів її забезпечення: ліберальна, камералістська, кейнсіанська та інституціональна. На основі аналізу сучасної літератури можна виокремити такі підходи до детермінації економічної безпеки як процесу задоволення потреб, як стану стійкості та незалежності економічної системи, як сукупності умов і факторів. Полікомпонентний зміст категорії «економічна безпека» виключає можливість виокремлення синтезуючого її визначення. Тому під категорією «економічна безпека» слід розуміти здатність національної економіки до макроекономічної рівноваги, за якої забезпечуються її незалежність, стійкість, розвиток та адаптивність, що дає можливість зберігати ознаки повноцінного економічного суб'єкта в умовах невизначеності, ризику та дії загроз внутрішнього та зовнішнього характеру.

Необхідно виділяти три рівні механізму забезпечення економічної безпеки: 1) стратегічний, на якому мають прийматися й реалізовуватися глобальні (з позицій національної економіки) системоутворюючі рішення; 2) тактичний, орієнтований на розв'язання завдань, пов'язаних із ліквідацією загроз чи з запобіганням їхнього впливу на економічну сферу; 3) оперативний, пов'язаний переважно з ліквідацією наслідків загроз. Структура механізму гарантування економічної безпеки значною мірою залежить від рівня суб'єкта економічної безпеки, що розглядається. Завдання держави – підтримувати позитивні конструктивні сили ринкової економіки, підштовхувати суб'єктів економічних відносин до вибору оптимального шляху досягнення своїх цілей із позицій зміцнення економічної безпеки.

Система забезпечення економічної безпеки держави – це сукупність правових, організаційних, економічних, технічних та інших заходів, форм та інструментів, за допомогою яких держава здійснює регулюючу дію на процес функціонування національної економіки, спрямовану на нейтралізацію загроз, мінімізацію збитків і селекцію позитивно спрямованих ризиків. З погляду системної методології визначальне значення мають сукупність таких елементів системи економічної безпеки держави, як мета, цілі, принципи, функції, механізм і компоненти підсистеми забезпечення економічної безпеки. При цьому ме-

тою системи є формування та підтримання можливості національної економіки до безперервного розширеного відтворення, за якого забезпечуються її незалежність, стійкість, розвиток та адаптивність в умовах невизначеності, ризику та дії загроз внутрішнього та зовнішнього характеру у процесі реалізації захисної, регулюючої, попереджувальної та соціальної функцій.

Сучасні фінансово-економічні кризи об'єктивно зумовлюють необхідність адекватного коригування елементів моделі системної модернізації політики забезпечення економічної безпеки держави. Пріоритетними на сучасному етапі розвитку мають стати напрями державної політики, що забезпечують підвищення рівня кожного зі складників економічної безпеки держави, які ґрунтуються на відповідних методологічних засадах.

Список використаних джерел

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–12.
2. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36–44.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; [пер. с англ.]. – [4-е изд.]. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
4. Буркальцева Д.Д. Институциональное обеспечение экономической безопасности Украины: [монография] / Д.Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.
5. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
6. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С. Варналій. – К.: Знання України, 2015. – 463 с.
7. Городецкий А. Вопросы безопасности экономики России / А. Городецкий // Экономист. – 1995. – № 10. – С. 41–49.
8. Градов А.П. Национальная экономика / А.П. Градов. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2005. – 219 с.
9. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Ермошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 315 с.
10. Загашвили В. Экономическая безопасность / В. Загашвили. – М.: Юрист, 1997. – 403 с.
11. Латов Ю.В. Российская теневая экономика в контексте национальной экономической безопасности / Ю.В. Латов // Экономический вестник Ростов. гос. ун-та. – 2007. – Т. 5, № 1. – С. 5–21.
12. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К.: КИИЦ, 1999. – 547 с.
13. Предборський В.А. Економічна безпека держави: [монографія] / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 488 с.
14. Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. Савин // Международный бизнес России. – 1995. – № 9. – С. 13–19.
15. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Институт экономики РАН / В.К. Сенчагов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
17. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. – 1995. – № 3. – Сер. 6: Экономика. – С. 2–14.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 657.(474)

О.І. КОРОЛЬОВА,

к.е.н., доцент, Національний транспортний університет

Облік витрат інноваційної діяльності: проблеми та перспективи розвитку

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку обліку витрат інноваційної діяльності в Україні. Нині в Україні інноваційна діяльність практично повністю відсутня в переліку традиційних об'єктів бухгалтерського обліку та звітності. Тобто сучасна система обліку не формує інформацію про неї як самостійний, окремий масив даних. Крім того, відсутність єдиних методичних основ відображення інноваційних витрат призводить до їх розпорошеності на різних рахунках бухгалтерського обліку та ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми зазначених витрат. Запропоновано виділити інноваційну діяльність в окремий об'єкт обліку. Це дозволить здійснювати облік витрат інноваційної діяльності за цільовим принципом.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, витрати, облік інноваційної діяльності, об'єкт обліку, інноваційний продукт, нематеріальний актив.

О.И. КОРОЛЁВА,

к.э.н., доцент, Национальный транспортный университет

Учет расходов инновационной деятельности: проблемы и перспективы развития

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития учета расходов инновационной деятельности в Украине. На сегодня в Украине инновационная деятельность практически полностью отсутствует в перечне традиционных объектов бухгалтерского учета. То есть современная система учета не формирует информации о ней как отдельный массив данных. Кроме того, отсутствие единых методических основ отражения инновационных расходов способствует их распылению на различных счетах бухгалтерского учета, усложняет определение себестоимости каждого этапа работ и формирование общей суммы данных расходов. Предложено выделить инновационную деятельность в обособленный объект учета. Это позволит осуществлять учет расходов инновационной деятельности по целевому принципу.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, расходы, учет инновационной деятельности, объект учета, инновационный продукт, нематериальный актив.

O. KOROLYOVA,

Ph.D., associate professor Natsionalny transport universitet

Accounting of expenses of innovative activity: problems and prospects of development

The article deals with the problems and prospects of the development of cost accounting of innovative activity. Nowadays in Ukraine innovative activity is almost completely absent in the list of traditional objects of accounting. Thus the modern accounting system does not generate any information about it as a separate dataset. In addition to it, the absence of uniform methodological basis of reflecting the costs of innovation contributes to their spraying on various accounts of bookkeeping, complicates the determination of the cost of each stage of work and the total amount of these expenses. It has been proposed to distinguish innovative activity as a separate accounting entity. This will allow to calculate the cost accounting of innovative activity according to the intended principle.

Keywords: innovation, innovative activity, expenditures, accounting of innovative activity, the subject of accounting, innovative product, an intangible asset.

Постановка проблеми. В умовах глобальних змін, що відбуваються у політичному та економічному житті нашої країни першочерговим завданням інноваційної діяльності є забезпечення створення фундаментальної бази для утвердження України як розвинутої держави з конкурентоспроможною промисловістю, здатною інтегруватися в міжнародну економічну систему. Для вирішення цієї проблеми вкрай необхідно активізувати інноваційну діяльність, що сприятиме прогресивному розвитку країни. Слід зазначити, що позитивний ефект від впровадження інновацій може бути досягнутий лише за умови якісного інформаційного забезпечення процесів управління господарською діяльністю вітчизняних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення проблем теоретичних та практичних аспектів управління інноваційною сферою присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: В. Александрової, О. Анчишкіна, В. Геєця, А. Гальчинського, Г. Доброва, В. Іванченка, М. Кондратьєва, І. Лукінова, О. Лапко, О. Коренного, В. Карпова, Б. Малицького, Л. Федулової, В. Соловйова, В. Семиноженка, О. Фоновата, Ю. Шкворця, Р. Нельсона, Й. Шумпетера, Т. Турпак тощо. В їхніх роботах розглянуто питання теорії інноваційної діяльності та умови її провадження, державного регулювання інноваційних процесів тощо. Проте проблема якісного інформаційного забезпечення процесів управління інноваційною діяльністю залишається і досі не вирішеною.

Основною **метою** написання даної **статті** є обґрунтування необхідності виділення інноваційних витрат в окремий об'єкт бухгалтерського обліку та адаптація їх складу до галузевих особливостей діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні інноваційна діяльність практично повністю відсутня в переліку традиційних об'єктів бухгалтерського обліку та звітності. Тобто сучасна система обліку не формує інформацію про неї як самостійний, окремий масив даних. Крім того, відсутність єдиних методичних основ відображення інноваційних витрат призводить до їх «розпорошеності» на різних рахунках бухгалтерського обліку та ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми зазначених витрат. М. Авилкіна зауважує, що питання обліку витрат з інноваційної діяльності у вітчизняній науці залишаються дотепер найменш вивченими. Відсутнє чітке уявлення про інноваційний продукт як про специфічний об'єкт обліку, не визначена його облікова характеристика, натомість нерациональний облік витрат на інноваційні заходи тягне за собою недостовірну оцінку ефективності інновацій [1, с. 45].

Різноманітність і зміст процесів інноваційної діяльності роблять практично неможливою її оцінку за натуральними або будь-якими іншими показниками. Єдиним показником, що дає змогу звести воедино та визначити загальний обсяг цього виду діяльності, можуть бути тільки витрати – на проєкт, продукт, процес, їх загальна величина [2, с. 12]. Якісне інформаційне забезпечення аналізу і контролю ефективності інновацій неможливе без розробки обґрунтованої системи обліку витрат інноваційної діяльності.

Для організації обліку інноваційної діяльності, слід чітко розуміти її сутність. Інноваційна діяльність – це діяльність у сфері формування нової та поповнення наявної сукупності виробничих та фінансових активів для отримання еко-

номічних переваг, яка є невід'ємною складовою господарсько-фінансової діяльності підприємств. Вона спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для одержання нового, суттєво поліпшеного продукту, технології його виробництва, організації праці, системи управління з метою підвищення конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій підприємства. Під витратами інноваційної діяльності, на нашу думку, слід розуміти прояви ділової активності господарюючих суб'єктів, сутність яких полягає в фактичному споживанні ресурсів, що може бути оцінено в натуральних і вартісних показниках і спрямовано на одержання прогнозованих економічних вигод. Витрати на інноваційну діяльність утворюють фактичну виробничу собівартість продукту праці, тобто собівартість інновації. Інновацією, за такого підходу, є кінцевий результат діяльності зі створення і використання нових, втілених у вигляді удосконалених або нових товарів (робіт, послуг), технології їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів (робіт, послуг), які сприяють розвитку і підвищенню ефективності функціонування їх виробників і споживачів. Для цілей бухгалтерського обліку інновація як об'єкт обліку набуває форми нематеріального активу, або результату науково-дослідних та дослідно-конструкторських і технологічних робіт, що їх отримує підприємство по завершенню роботи.

Прогрес не стоїть на місці, у світі постійно з'являються нові наукові розробки, які кардинально змінюють технології виробництва і надання послуг, а також впливають на розвиток міжнародних економічних відносин. Класифікацію інновацій у транспортній галузі в руслі сучасних світових тенденцій розвитку технологій наведено у табл. 1.

Наведена класифікація дає уявлення про різноманітність інновацій та перспективи й можливості їх практичного втілення в умовах сучасних реалій.

Аналіз вітчизняних фахових видань свідчить, що в наукових колах не існує єдиної думки щодо відображення інноваційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 2).

Узагальнення наведених у табл. 2 підходів дозволяє дійти висновку про те, що більшість авторів схиляються до думки про доцільність перенесення їх на собівартість готової продукції.

Як зазначає з цього приводу О. Кантаєва: «Одним із недоліків сучасного обліку є те, що не існує єдиної системи облікових реєстрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності. Чинні облікові моделі не адекватні різновидності інноваційних процесів і не дають достатньої кількості достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій» [3, с. 25].

На основі проведеного дослідження, з урахуванням практичних облікових потреб вітчизняних підприємств щодо відображення інноваційних витрат, пропонуємо відкриття транзитного рахунку 32 «Витрати інноваційної діяльності» з наступними субрахунками:

- 321 «Інноваційні витрати на підготовку й освоєння нової продукції й виробництв»;
- 322 «Інноваційні витрати на удосконалення виробництва»;
- 323 «Витрати на впровадження інших інновацій».

Таблиця 1. Класифікація інновацій у транспортній галузі

Назва	Визначення	Приклади
1	2	3
За об'єктом вдосконалення		
ПРОДУКТОВІ	це інновації, що передбачають надання якісно нових чи вдосконалених транспортних або супутніх послуг при перевезенні пасажирів/вантажів	Трамвай/автобус-кафе http://tramvaj-kafe.kiev.ua/ Тролейбус з Wi-Fi http://www.segodnya.ua/regions/odessa/v-odesskih-trolleybusah-poyavilsya-wi-fi-585701.html
ТЕХНОЛОГІЧНІ	це інновації, що передбачають модернізацію автопарку з використанням сучасних більш стійких та економних матеріалів, запчастин або їх заміна на якісно нові транспортні засоби	Встановлення ГБО (газобалонне обладнання) замість бензинового двигуна Заміна двигуна на більш економний та екологічний Купівля нових транспортних засобів
ОРГАНІЗАЦІЙНІ	це інновації, що передбачають вдосконалення організації, стандартів, методів та прийомів надання транспортних послуг	Електронні системи регулювання маршрутів Автомати для оплати проїзду пасажирями Підвищення кваліфікації водіїв (наприклад: курси економного водіння, керування в екстремальних погодних умовах тощо)
За походженням		
РАДИКАЛЬНІ	це принципово новий продукт, прийом, спосіб або технологія, що виникли безпосередньо на підприємстві, що її вперше винайшло та запровадило.	Новий вид транспортної послуги (космічний туризм, левітуюче таксі http://www.innoros.ru/news/13/08/levitiruyushchee-taksi-v-izraile , Hyperloop http://russian.rt.com/article/65574) Нові технології для модернізації транспортних засобів (наприклад: літак-потяг http://www.innoros.ru/news/13/07/samolet-poezd-clip-air-transport-budushchego)
ЗАПОЗИЧЕНІ	це використання досягнень підприємств інших галузей (наприклад: енергетика) та їх впровадження на транспортному підприємстві	Інтерактивна дорога з освітленням http://dom.ria.com/ru/news/206766.html
АДАПТОВАНІ	це прийоми, способи, технології, послуги або стандарти, які були винайдені в суміжних галузях (наприклад: автомобілебудування або нафтохімічне виробництво) та адаптовані на власному підприємстві	Шини з датчиками руху Екологічні та самоклеючі шини http://oops-news.ru/technologii/v-sleduyushhem-godu-avtomobilisty-smogut-priobresti-samokleyushhiesya-shiny-michelin.html Автоматичні системи паркування https://blamper.ru/auto/wiki/bezopasnost/sistema-avtomaticheskoy-parkovki-2745
За очікуваним ефектом		
СТРАТЕГІЧНІ	це такий вид інновацій, що передбачає настання позитивного ефекту від їх запровадження лише з плином довгого періоду часу (через 3-5 років)	Заміна двигуна на більш економний та екологічний Нові технології для модернізації транспортних засобів (наприклад: літак-потяг http://www.innoros.ru/news/13/07/samolet-poezd-clip-air-transport-budushchego)
РЕАКТИВНІ	це вид інновацій, що впроваджується підприємством у відповідь на нагальну проблему або потребу, зумовлену ринковим впливом, та передбачає отримання результатів у короткостроковому періоді (до 1 року)	Екологічні та самоклеючі шини (у випадку підвищеної аварійності маршруту) http://oops-news.ru/technologii/v-sleduyushhem-godu-avtomobilisty-smogut-priobresti-samokleyushhiesya-shiny-michelin.html Автомати для оплати проїзду пасажирями (нові законодавчі вимоги тощо)
ВДОСКОНАЛЮЮЧІ	це інновації, що впроваджуються з метою постійного вдосконалення всіх процесів та засобів підприємства, очікуваний позитивний ефект від яких може наставати у період до 3 років	Електронні системи регулювання маршрутів Підвищення кваліфікації водіїв (наприклад: курси економного водіння, керування в екстремальних погодних умовах тощо)
За стадією реалізації		
ПРОЕКТНІ	це інновації, що знаходяться на стадії розробки та вдосконалення проекту з метою їх подальшого запровадження	Літак-потяг майбутнього http://www.innoros.ru/news/13/07/samolet-poezd-clip-air-transport-budushchego Левітуюче таксі http://www.innoros.ru/news/13/08/levitiruyushchee-taksi-v-izraile Hyperloop http://russian.rt.com/article/65574
ПІЛОТНІ	це інновації, що знаходяться на стадії пілотного запуску на окремих територіях з метою аналізу їх ефективності та подальшого вдосконалення	а) Інтерактивна дорога з освітленням http://dom.ria.com/ru/news/206766.html
ПОВНОМАСШТАБНІ	це інновації, запровадження яких відбувається на рівні всього підприємства або всієї галузі в цілому	а) Автоматичні системи паркування https://blamper.ru/auto/wiki/bezopasnost/sistema-avtomaticheskoy-parkovki-2745

* Розроблено автором.

Таблиця 2. Наукові підходи щодо відображення інноваційних витрат у бухгалтерському обліку [3–5]

№	Зміст підходу	Типова кореспонденція рахунків	Примітка
1	2	3	1
1	Здійснення інноваційних витрат у створення нових видів готової продукції	1. Із включенням до виробничої собівартості продукції: Д–т 23 – К–т 20, 22, 661, 65, 13, 372, 631, 685 – включено в собівартість витрати, пов'язані з підготовкою й освоєнням виробництва нової продукції	Цей варіант пропонують у своїх працях О. Бородкін, Л. Гнилицька, В. Завгородній, Є. Пошерстник, Н. Пошерстник, Г. Пустовіт, М. Пушкар
2	Накопичення витрат на підготовку й освоєння виробництва нової продукції на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів»	Д–т 39 – К–т 20, 22, 661, 65, 13, 685 – відображено виробничі витрати на підготовку й освоєння нових видів продукції; Д–т 23 – К–т 39 – часткове списання виробничих витрат майбутніх періодів на витрати	Прихильниками цієї пропозиції є вчені О. Бородкін, В. Завгородній, Є. Пошерстник, Н. Пошерстник, Г. Пустовіт, М. Пушкар
3	Ведення окремого балансового рахунку «Витрати на підготовку й освоєння нової продукції й виробництв»	За дебетом цього рахунку із кредиту різних рахунків протягом періоду освоєння продукції мають відображатися: витрачені матеріали; заробітна плата з нарахуваннями; амортизація основних засобів; надані послуги	Цей рахунок запропонований О. Бородкіним для отримання узагальнюючої інформації про величину витрат по освоєнню нових видів продукції.
4	Списання витрат на освоєння через застосування кошторисних ставок	Д–т 23 – К–т 39 – списано суму витрат на освоєння нової продукції за звітний період за кошторисною ставкою	Припускає включення інноваційних витрат до собівартості продукції через застосування кошторисних ставок. Автором є О. Бородкін. Прихильником – Л. Гнилицька
5	Створення резерву забезпечення витрат інноваційної діяльності	Д–т 23, 91–94 – К–т 474 – створення резерву для фінансування витрат інноваційної діяльності, в тому числі соціальних, правових і кадрових інновацій; Д–т 474 – К–т 20, 22, 23, 661, 65, 372, 631, 685 – списання витрат за рахунок раніше створеного резерву	Такий варіант фінансування витрат інноваційної діяльності може бути застосований до підприємств – учасників технопарків. Пропонує О. Кантаєва

Висновки

Управління інноваційною діяльністю потребує достовірної облікової інформації, яка б забезпечила процес прийняття обґрунтованих рішень. Ми пропонуємо виділити інноваційну діяльність в окремий об'єкт обліку. Це дозволить здійснювати облік витрат інноваційної діяльності за цільовим принципом, економічна сутність якого полягає в наступному: сенс діяльності господарюючого суб'єкта визначається цілями, що спонукають її здійснювати. В силу того, що ціль не має якісних і кількісних характеристик, для бухгалтерського обліку і управління інноваційною діяльністю необхідно визначити показник, за допомогою якого можна визначити досягнута ціль чи ні. Таким показником, на нашу думку, можуть виступати результати діяльності. Застосування цільового принципу передбачає встановлення міцного зв'язку «витрати–результат», завдяки чому спрощується процедура контролю витрат і визначення виробничої собівартості отриманих активів. Для цього важливо облік витрат здійснювати по кожному інноваційному проекту окремо, оскільки інноваційній діяльності притаманна очевидна унікальність – кожен інноваційний продукт по сукупності дій і по отриманому продукту праці не схожий на інші. Реа-

лізація одного інноваційного проекту аналогічна циклу виробництва продукції. Інформація про витрати на реалізацію кожного проекту та отримані при цьому результати є інформаційною базою управління інноваційною діяльністю. Запропоновані нами заходи дозволять адаптувати існуючу систему бухгалтерського обліку до сучасних інформаційних потреб управління інноваційною діяльністю.

Список використаних джерел

1. Авилкіна М. Облік витрат на інновації: стан і напрями розвитку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №7. – С. 44–52.
2. Крупка Я. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №5. – С. 11–18.
3. Кантаєва О. Питання розвитку теорії та практики обліку і аналізу інноваційної діяльності підприємств // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 25–31.
4. Валуєв Б. Деякі питання обліку інноваційних витрат і джерел їх покриття: концептуальний аспект // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №12. – С. 28–35.
5. Яламова Є. Особливості обліку інноваційних витрат // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки. – 2014. №2. – С. 432–439.

Стан фінансування інноваційної діяльності в Україні

У статті проаналізовано стан та проведено аналіз фінансування інноваційної діяльності в Україні за період 2000–2014 років. Розглянуто структуру фінансування. Приведені тенденції в динаміці за даний період часу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна активність, джерела фінансування, внутрішні джерела, зовнішні джерела.

Состояние финансирования инновационной деятельности в Украине

В статье проанализировано состояние и проведен анализ финансирования инновационной деятельности в Украине за период 2000–2014 годов. Рассмотрена структура финансирования. Приведены тенденции в динамике за данный период времени.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, источники финансирования, внутренние источники, внешние источники.

State funding of innovation in Ukraine

The article analyzed and the analysis of financing of innovative activity in Ukraine for the period 2000–2014 years. The structure of financing. Resulted trends in the dynamics of a given time period.

Keywords: innovation, innovative activity, sources of funding, internal sources, external sources.

Постановка проблеми. В період інтенсивної глобалізації світова економіка отримала дуже сильний розвиток. Промислові та обслуговуючі підприємства пропонують безліч товарів і послуг, які доповнюють та замінюють один одного. Передові логістичні схеми руху товарів посилюють конкуренцію на всьому світовому просторі. Взаємопроникнення товарів і послуг різних країн величезне.

Виходячи з економічної сутності конкуренції головними пріоритетами товаровиробників в боротьбі за ринок є пошук можливостей покращення технології проектування, впровадження і виробництва товарів, оптимізація витрат на управління підприємством. Така діяльність власників та топ-менеджерів підприємств відображає їх інноваційну активність, яка на пряму залежить від наявних джерел фінансування проєктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням здійснення інноваційної діяльності та її фінансування присвячені праці закордонних авторів: Л. Дж. Гітман, Д. Гарнер, а також вітчизняних авторів: В. Геєць, М. Кисіль, О. Витвіцька, В. Скрипниченко та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій та досліджень з даного питання, періодично виникає потреба в проведенні аналізу ситуації з фінансування інноваційної діяльності в Україні і за кордоном.

Мета статті. Напередодні набуття чинності (з 1 січня 2016 року) положень Угоди про асоціацію України з ЄС, які стосуються створення зони вільної торгівлі, постає питання конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг. Одним із непрямих індикаторів, що характеризують конкурентоспроможність економіки держави, є стан інноваційної діяльності на підприємствах України, і особливо стан її фінансування.

Виклад основного матеріалу. Тільки на інноваційному шляху розвитку можливий підйом економіки. На частку но-

вих знань, які відтворені в технологіях, обладнанні, продукції, в розвинутих країнах припадає до 85% приросту валового внутрішнього продукту.

З метою досягнення конкурентних переваг і максимізації прибутку компаніям необхідно пропонувати споживачеві нові види товарів, послуг або технологій. Це можливо тільки в результаті активної інвестиційно-інноваційної діяльності. Для результативних дій у цьому напрямку підприємству першою чергою необхідні грошові ресурси. Вони можуть бути власні, комерційні та бюджетні.

Як показує практика, в умовах хронічної нехватки вільних коштів (прострочена заборгованість підприємств перед банками, за оцінками НБУ, на 13.11.2015 досягла 17% загального обсягу виданих банками кредитів [1]) топ-менеджмент компаній України намагається використовувати власні грошові ресурси на поточні витрати виробництва, під які в теперішні часи проблематично отримати банківські кредити або їхня вартість є досить високою. На великі інноваційні проєкти оптимальніше залучати кошти фінансових установ (внутрішніх та зовнішніх), а також «боротися» за бюджетне фінансування. Але поточна ситуація є протилежною [2].

Загальна сума витрат, яка була спрямована на здійснення інноваційної діяльності в 2014 році, становила 7,7 млрд. грн. (табл. 1).

Із цієї суми 6,54 млрд. грн., або 85%, були власні кошти підприємств та компаній України, 344,1 млн. грн. (4,5%) – кошти з державного бюджету. В попередні роки ситуація була аналогічною. Так, за 2000–2014 роки розмір фінансування інноваційної діяльності за власні кошти компаній коливався від 1,399 млрд. грн. до 7,97 млрд. грн., тобто змінювався в 5,7 раза.

А розмір фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету коливався від 7,7 млн. грн. до 344,1 млн. грн.,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Таблиця 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн. грн.					
2000	1 757,1	1 399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1 971,4	1 654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3 013,8	2 141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3 059,8	2 148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4 534,6	3 501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5 751,6	5 045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6 160,0	5 211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10 821,0	7 969,7	144,8	321,8	2 384,7
2008	11 994,2	7 264,0	336,9	115,4	4 277,9
2009	7 949,9	5 169,4	127,0	1 512,9	1 140,6
2010	8 045,5	4 775,2	87,0	2 411,4	771,9
2011	14 333,9	7 585,6	149,2	56,9	6 542,2
2012	11 480,6	7 335,9	224,3	994,8	2 925,6
2013	9 562,6	6 973,4	24,7	1 253,2	1 311,3
2014*	7 695,9	6 540,3	344,1	138,7	672,8

* Дані без Криму та зони АТО

Таблиця 2. Максимальні та мінімальні абсолютні розміри та питома вага різних джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2000–2014 роки

	Джерела фінансування:			
	власні	державний бюджет	іноземні інвестори	інші джерела
млн. грн.				
Максимум	7 969,7	344,1	2 411,4	6 542,2
Мінімум	1 399,3	7,7	56,9	203,1
процентів				
Максимум	87,7%	4,5%	30,0%	45,6%
Мінімум	52,9%	0,3%	0,4%	8,7%

* Дані без Криму та зони АТО

або змінювався в 44,7 раза (табл. 2). Із чотирьох представлених джерел фінансування за 15 років мінімальна частка державного бюджету була меншою в 7 разів від мінімальної частки фінансування іноземними інвесторами і меншою в 19 разів від мінімальної частки фінансування з інших дже-

рел. Максимальна частка за цей період була меншою відповідно у 7,4 і 26,4 раза.

Найкраща ситуація з фінансуванням інноваційної діяльності була в 2008 і в 2011 роках. У ці періоди спостерігалось зростання фінансування з власних коштів і коштів інших джерел (рис. 1).



Рисунок 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні



Рисунок 2. Питома вага різних джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні

У 2014 році загальне фінансування інноваційної діяльності відбувалося на рівні 2009–2010 років. Починаючи з 2011 року питома вага фінансування інноваційної діяльності з власних джерел постійно збільшувалася, а питома вага всіх інших джерел фінансування зменшувалася (рис. 2).

Державне фінансування в Україні, як правило, надається на реалізацію інноваційних проектів, які відносяться до стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 роки, передбачених ст. 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», прийнятого 08.09.2011 №3715–VI [3]. Такими напрямками є:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;



Рисунок 3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Загальна сума фінансових ресурсів, спрямованих на інноваційну діяльність в Україні, мала тенденцію до зростання з 2000 по 2011 рік, а потім почала зменшуватися. Одночасно частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася з 14,8% в 2000 році до 8,2% в 2005 році, а далі знову поступово виросла до 13,6% в 2013 році (рис. 3). Прямої залежності між розміром суми фінансових інвестицій в інноваційну діяльність і часткою підприємств, які впроваджували інновації не було. Ще більш негативною за даний період є тенденція перманентного зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

Висновки

Забезпечення конкурентоспроможності українських товарів і технологій – це важлива проблема, вирішення якої пов'язане з вдосконаленням розробки, виготовлення, продажу та тех-

нічного обслуговування, тобто із здійсненням цілеспрямованої інноваційної діяльності. Проведений аналіз показує, що державна політика України щодо здійснення інноваційної діяльності є не стабільною і фрагментарною. Прийняті державні акти не підтверджуються фінансовими та іншими інструментами, які б дозволили вітчизняним підприємствам прискореними темпами проводити інноваційну політику.

Інтенсивність конкуренції визначається тим, як швидко переваги в прибутку губляться в результаті успішного відтворення інновацій конкурентами. В першу чергу це залежить від того, наскільки швидко конкуренти реагують на ривок вперед підприємства-піонера і наскільки динамічним є попит. У такій ситуації керівництву нашої країни слід більше приділити уваги розробці законодавчої бази і створенню фінансових інструментів форсованої допомоги підприємствам України в здійсненні інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Гондарева рассказала, когда восстановят банковское кредитование, <https://news.mail.ru/economics/23950720/?frommail=1>
2. Державна служба статистики України, <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №3715-VI від 08.09.2011.

УДК 338.242(477):339.923:061.1ЄС:347.77/.78

О.Ю. КАРДАКОВ,
голова наглядової ради компанії «Октава Капітал», здобувач,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Генеза співробітництва України та ЄС в інтелектуальній сфері

У статті проаналізовано важливі напрями розвитку співробітництва України та ЄС в інтелектуальній сфері. Визначено важливі механізми подальшої конвергенції європейського інтелектуального простору.

Ключові слова: інтелектуалізація, системна конвергенція, інтелектуальна власність, креативна діяльність, кластерна модель.

А.Ю. КАРДАКОВ,
председатель наблюдательного совета «Октава Капитал», соискатель,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Генезис сотрудничества Украины и ЕС в интеллектуальной сфере

В статье проанализированы важные направления развития сотрудничества Украины и ЕС в интеллектуальной сфере. Определены важные механизмы последующей конвергенции европейского интеллектуального пространства.

Ключевые слова: интеллектуализация, системная конвергенция, интеллектуальная собственность, креативная деятельность, кластерная модель.

О. KARDAKOV,
Chairman of the Supervisory Board of Octava Capital researcher, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The development of cooperation between Ukraine and the EU in the intellectual sphere

The article analyzes the important directions of cooperation between Ukraine and the EU in the intellectual sphere. Defined important mechanisms for further convergence of European intellectual space.

Key words: intellectualization, system convergence, intellectual property, creative activity, cluster model.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток дво-, а також багатосторонніх економічних відносин багато у чому спирається на характерні особливості міжкраїнових та глобально-регіональних зв'язків. Утім окремі з них можуть мати гармонізований характер, наприклад у межах створеної регіональної зони вільної торгівлі, натомість інші таких перспектив не мають. Розуміючи такі суперечності сучасних

торгівельних і правових відносин між окремою державою та інтеграційними угрупованнями, британські дослідники R. Baldwin та P. Low запропонували розглядати всю багатогранну специфіку відносин через призму мультilaterалізованого регіоналізму (Multilateralizing regionalism) який, на їхню думку, не може бути обмежений лише торгівлею, товарами і послугами, а має обов'язково включати й захист

прав інтелектуальної власності, так само, як і торгівлі ними [1]. Надзвичайно обмеженою з нашої точки зору виглядає сучасна інтерпретація поняття «технологічний прогрес» та «регрес» у до- та післяіндустріальну епоху, адже, як вважають Sh. Aiyar, C – J. Dalgaard та O. Moav, встановлення характеру інтелектуальних змін та їх наповнення дозволяють краще виявити динаміку взаємозв'язків між розробленими технологіями та населенням країни [2, р. 125].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток інтелектуального потенціалу України та співробітництво з ЄС в інтелектуальній сфері у своїх працях розглядало чимало вітчизняних науковців, зокрема В. Чужиков, О. Лук'яненко та ін.

Метою статті є аналіз розвитку вітчизняної інтелектуальної сфери та специфіка співпраці України та ЄС в даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Сучасні торговельні відносини далеко не завжди концентруються на обміні товарами та послугами. З огляду на це, цілком слушним може виявитись проблема конкурентоспроможності не лише національної економіки, а й її локалізованої на мікро- (окреме підприємство, фірма, компанія) та макрорівнях (йдеться про територію окремого регіону) сфери діяльності, трансфер технологій між якими є доволі динамічним. Відтак, встановлення залежності між експортом та обсягами прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку певної країни, німецький дослідник Н. Siebert пропонує розглядати через чітку ідентифікацію каналів локальної компетенції, до складу яких потрапляють три найвпливовіші категорії: капітал, технології, люди [3, р. 138].

На стадії розвитку, на якому перебуває сучасний Європейський Союз, надзвичайно важливим є виокремлення факторів економічного зростання. На думку російських дослідників Е. Ясіна та М. Снегової, до числа найбільш значущих з них слід віднести насамперед зростання ролі науки і освіти, що можуть слугувати «...передумовами продукування інновацій». З огляду на це, як вважають автори, надзвичайно важливими сферами інтелектуальної діяльності є інформатика і комунікації. Також суттєвим слід вважати «...вплив культури, у цілому, як фактора створення творчого потенціалу» [4, с. 26].

Доволі вдалу, на нашу думку, спробу визначити секторальну структуру нового, шостого технологічного укладу, на основі інтелектуального фактора здійснив інший російський дослідник С. Глаз'єв. На його думку, ключовий фактор подальшого розвитку суспільства створюватимуть «...нанотехнології, клітинні технології, а також методи генної інженерії, що спираються на використання електронних растрових і атомно-силових мікроскопів, відповідних метрологічних систем» [5, с. 33].

Природно, що розбудова багатосторонніх зв'язків в інноваційній сфері, а також розвиток інтелектуалізації виробництва багато у чому залежать від загальних світових умов. Запровадження новітніх відкриттів, обмін технологіями та розвиток глобальних секторальних ринків (всі вони містять в своїй основі чимало ускладнень розвитку та застосування) напряму корелюються з циклічністю світової економіки. Відтак завжди виникатиме проблема ідентифікації відповідного циклу модернізації та розроблення адекватної стратегії. В. Полтерович, глибоко переконаний, що в сучасній міжнародній економіці існує чимало диспропорцій, а також непорозу-

м'янь, частина з яких може призвести до так званої інноваційної паузи, основними причинами виникнення якої можуть стати: непрозорість фінансових компаній, нечесність рейтингових агентств, складність системи деривативів, помилки регулювання фінансових ринків [6, с. 5].

При формуванні двосторонніх економічних відносин неабияке місце має об'єктивне оцінювання людської компоненти, яка в одному випадку може відігравати позитивну роль та бути, за Г. Журавльовою, частиною динамічного інтелектуально-інформаційного простору, а відтак його наноекономічною моделлю, з надзвичайно високим рівнем мобільності, проте у другому – кваліфікація мігранта може виявитись доволі низькою [7, с. 12].

У межах існуючого інтеграційного угруповання окремі відносини між країнами можуть бути скорегованими в залежності від характеру встановлених стосунків та відповідного правового статусу їх регулювання. В. Зуев, пояснюючи такі суперечності, називає їх *shared sovereignty* (або суверенітет, що реалізується спільно) [8, с. 30]. Щоправда, далі він, за автором, доповнюється термінами «міжфірмового рівня інтеграції», альянсів, міжнародної кооперації та, і це надзвичайно важливо, інституалізації [8, с. 37]. Створення та функціонування інститутів в ЄС вмотивоване здебільшого захистом внутрішнього ринку, підтриманням його рівноваги та забезпеченням сталого розвитку. Втім останнім часом різні органи ЄС почали докладати чимало зусиль для забезпечення адсорбції інтелекту з інших країн у своє наукове та бізнес-середовище. Центрами його локалізації ставали, як правило, університети та дослідні лабораторії з доволі значним обсягом концентрації інновацій та інвестицій. Утім подібного роду «прив'язаність до місця» також спрацьовувала далеко нечасто, адже інтелектуальний компонент є таким, що може доволі динамічно пересуватися у просторі і далеко не завжди ідентифікуватися в наявних податкових системах окремої країни. Спробу виявити залежність між спеціалізацією, аутсорсингом та середньою заробітною платою здійснили два данські науковці J. Muroh та J. Skaksen, які дійшли висновку, що в їхній країні існує як зовнішній, так і внутрішній аутсорсинг [9, р. 60–61]. З цього випливає, що інтелектуалізація і комерціалізація нових винаходів та відкриттів буде, з одного боку, ідентифікованою на рівні секторальних та локальних переваг, а з іншого – доволі швидко переміщатиметься в просторі, в тому числі у віртуальному, в залежності від того рівня доходів, які отримуватимуть креативні діячі та не менш креативні компанії, що займаються створенням та експлуатацією інтелектуальних продуктів.

З огляду на вище сказане впливає, що в процесі системної конвергенції України з Європейським Союзом надзвичайно важливими заходами для нашої держави є такі:

- входження країни в європейський дослідницький простір на паритетних засадах;
- інституалізація, у відповідності до «європейських стандартів» патентної діяльності в Україні, розвиток мультисекторального співробітництва в цій сфері;
- повна імплементація європейської системи захисту авторських і суміжних з ним прав;
- диверсифікація кооперативних зв'язків із зарубіжними партнерами, в селективних інноваційних секторах;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– креативізація інтелектуального простору в Україні, з наступною її комерціалізацією, в межах держави, ЄС глобальної економіки в цілому; доволі перспективними слід також вважати візуальні та віртуальні форми здійснення інтелектуальної діяльності, внутрішній та зовнішній аутсорсинг;

– створення спільних механізмів (визначення пріоритетних сфер, напрямів розвитку, селектування проєктів, пропозицій, заявок на грант) та інструментів (різномірні та міжсекторальні фонди стимулювання інтелектуальної активності) інтелектуалізації європейського економічного простору;

– поширення ідей кластеризації бізнесу в інтелектуальній сфері та заснування колабораціоністських моделей його організації, які передбачають співробітництво на певних стадіях створення продукту, конкуруючих компаній.

Україна, яка здійснила системну трансформацію своєї економіки, проте й досі не завершила господарські та політичні реформи, потребує суттєвого оновлення своєї секторальної основи, реальної комерціалізації інтелектуального капіталу, а також ефективного оцінювання соціального капіталу з метою його подальшого розвитку. На думку М. Raiser, країна також потребує створення неформальних інституцій [10].

Конвергенція правових систем України і Європейського Союзу містить у своїй основі містить чимало переваг, адже базується на переважно європейській моделі захисту інтелектуальної власності. Надзвичайно важливим документом, який унормував подібного роду стосунки, була Угода між Україною та Європейським Союзом про наукове і технологічне Співробітництво (2002). У статті 3 цього доволі важливого документу виокремлені фундаментальні принципи відносин: взаємна вигода, своєчасний обмін інформацією, збалансоване отримання сторонами економічних і соціальних результатів [11, с. 189], а також (стаття 4) галузей наукових розробок. До пріоритетних напрямів досліджень відносять сфери: навколишнього середовища, біометричні, сільського, лісового господарства, а також рибальства, промислові і виробничі технології, матеріалознавства та метрології, неядерної енергетики, транспорту, технологій інформаційного суспільства, соціальних наук, науково-технічної політики, навчання та обміну науковими кадрами [11, с. 189].

Водночас у заявленому вище документі міститься чимало додатків, одним із найважливіших з яких є другий, що встановлює характер Права на інтелектуальну власність. Також вказано, що в усіх контрактних домовленостях слід дотримуватись таких принципів:

- відповідний захист інтелектуальної власності;
- визначення прав та інтересів сторін та учасників;
- ефективне використання результатів;
- неупереджене ставлення до учасників;
- захист конфіденційної інформації [11, с. 193–194].

Ця угода містить у собі також розділи, що присвячені охороні авторських прав з посиланням на положення Бернської конвенції про захист літературних та художніх творів, а також наукових публікацій.

Окремо слід відзначити, що й вітчизняне законодавство у сфері гарантування авторських та суміжних прав упродовж 1990–2000-х років змінювалося доволі інтенсивно. При цьому основним напрямом удосконалення вважалося наближення до стандартів ЄС. У цілому початком реального зближення інтелектуального правочинства слід вважати 1994 рік,

що організаційно співпало з підписанням Угоди про партнерство і співробітництво з Європейськими Співтовариствами. Втім уже у 1994 та 1995 роках до цього закону було внесено додаткові зміни. Подальшою реакцією на трансформацію європейського регуляторного законодавства були корекції 2003, 2004, 2011, а також 2013 та 2014 років. У цілому діючий зараз закон у його кінцевій редакції чітко визначає терміни, об'єкти та суб'єкти авторських прав, напрями державного регулювання та процес захисту розроблення [12].

Слід відмітити також, що для входження України до європейського патентного простору одного законодавства замало, адже його швидка імплементація та дотримання є не менш важливим аспектом секторальних змін у сфері інтелектуальної власності, тобто мають бути встановлені ще й економічні, організаційні та підприємницькі важелі. При цьому варто розуміти, що далеко не завжди все, що відбувається в Європейському Союзі, може вважатися взірцем для України, насамперед тому, що окремі елементи регулювання цього інтеграційного угруповання не слід відносити до числа високоефективних. Однією з таких проблем, і з цим погоджується більшість експертів, є надмірна та малообґрунтована плата за реєстрацію патенту, яка ще у 2009 році становила 36 157 євро і була у багато разів вищою за японський або ж за американський показник відшкодувань [13].

Слід відзначити, що сліпе копіювання будь-якої моделі інтелектуалізації суспільства навряд чи доцільно в Україні, адже її специфіка господарських відносин, яка, до речі, далеко не завжди є позитивною, може суттєво вплинути на характер економіко-правових відносин у цій сфері. Власно кажучи, багато чого буде залежати від провідних компаній, які діють як в Україні, так і в державах ЄС. З огляду на це доцільно навести розрахунки відомих американських дослідників Д. Коллінза та М. Хансена [14, с. 108], які здійснили доволі вдалу спробу провести порівняння так званої зміни ролей в біотехнологічній галузі США, між добре відомими корпоративними лідерами Genertech та Amgen. Якщо за показником зареєстрованих патентів (автори називають цей індикатор патентною активністю) явне лідерство мала перша з цих компаній, то за сукупною вартістю одного інвестованого долара, домінуючою виявилась компанія Amgen, кількість інновацій в якій (тобто запроваджених патентів) була значно вищою. З огляду на вище сказане доцільним слід вважати пропонований вітчизняними дослідниками В. Дергачовою та К. Бояриною [15, с. 206–207] алгоритм розроблення інноваційної політики підприємства, котрий включає: аналіз прогнозів науково-технічного розвитку галузі або сфери діяльності підприємства, аналіз державних пріоритетів інноваційного розвитку, діагностику реалізації інноваційних процесів на підприємстві, аналіз процедур прийняття рішень щодо інноваційних змін, реалізацію НДДКР, формування стратегій підприємства, формування інноваційної бізнес-моделі.

Однією з найбільш ефективних форм поєднання креативної та підприємницької діяльності в Україні може вважатися кластерна модель. Саме вона набула останнім часом надзвичайного поширення в державах Європейського Союзу, а вже починаючи з 2008 року організаційно сформувалася як кластерна політика ЄС. Відомі вітчизняні дослідники В. Чужиков та О. Лук'яненко вбачають у ній важливий аргумент на користь оптимізації, з одного боку, співробітництва, яке вони

називають колабораціонізмом з європейськими компаніями і окремими дослідниками, з іншого – «...забезпечує концентрацію фінансових та інституційних ресурсів...» [16, с. 91].

Таким чином, швидкий розвиток секторальних і горизонтальних змін в Європейському Союзі та в Україні водночас міг би забезпечити селективну конвергенцію інтелектуального потенціалу нашої держави і внаслідок цього – значне підвищення країнової конкурентоспроможності.

Водночас слід зазначити, що набуття законної чинності Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі [17] та Угоди про асоціацію між Україною, з одної сторони, та Європейським Союзом... [18] суттєво змінить характер захисту інтелектуальних прав, яким присвячений IV розділ Угоди про асоціацію..., що зветься «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею». Зокрема, у главі 9 цього розділу, в якому йдеться про інтелектуальну власність, чітко визначають, що основними сферами відповідальності України і поступової імплементації європейських норм та правил є таке:

- розширення сфер інтелектуальної взаємодії, до якої на додаток до вже існуючих було віднесено також інтегральні мікросхеми, географічні зазначення, сорти рослин, торгові марки, комп'ютерні програми;
- передача технологій;
- терміни чинності авторського та суміжного права;
- розвиток співробітництва у сфері корпоративного управління правами;
- право на запис, ефірне мовлення та право на розповсюдження;
- право на відтворення та оприлюднення; охорона технічних засобів, охорона інформації;
- право на справедливу винагороду;
- установлення процедури реєстрації торговельних мереж та винятків із прав;
- підстави анулювання реєстрації;
- право на використання географічних зазначень;
- маркування та запровадження тимчасових заходів (протягом перехідного періоду) для товарів, що мають захищені географічні назви;
- вимоги щодо охорони промислових зразків, що підлягають реєстрації;
- запровадження додаткового патентного охоронного сертифікату;
- ідентифікацію винаходів в сфері біотехнологій та їх захист;
- топографії напівпровідникових продуктів;
- генетичні ресурси, традиційні знання та фольклор.

З огляду на визначений в Угоді про асоціацію... повний перелік тем міжкраїнової взаємодії в інтелектуальній сфері важливими елементами подальшої конвергенції слід вважати характер запровадження економічних і правових механізмів в Україні, їхню імплементацію, міжнародне співробітництво у сфері ідентифікації відкриттів та винаходів та терміни запровадження відповідних заходів.

Висновки

Найбільш важливими напрямками розвитку співробітництва України та ЄС в інтелектуальній сфері є поступове входження країни в європейський дослідницький простір, подальша інституалізація патентної діяльності, імплементація європейської

системи захисту авторських і суміжних з ним прав, диверсифікація коопераційних зв'язків із зарубіжними партнерами, креативізація інтелектуального простору, включаючи внутрішній та зовнішній аутсорсинг, створення спільних механізмів та інструментів інтелектуалізації європейського економічного простору, поширення ідей кластеризації бізнесу та розроблення спільних колабораціоністських моделей, які дозволяють розвивати співробітництво між компаніями, що конкурують. Кінцева ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є важливим механізмом подальшої конвергенції європейського інтелектуального простору, що передбачає низку додаткових заходів імплементації: розширення сфер інтелектуалізації, передача технологій, встановлення співробітництва у сфері корпоративного управління правами, розроблення процедури реєстрації торговельних марок, формування вимог щодо охорони промислових зразків, які підлягають реєстрації, запровадження додаткового патентного охоронного сертифікату тощо.

Список використаних джерел

1. Multilateralizing regionalism / Ed. By Richard Baldwin and Patrick Low. – Cambridge: Cambridge university press, 2009. – 750 p.
2. Aiyar Sh., Dalgard C – J., Moav O. Technological progress and regress in pre – industrial times / Shekhar Aiyar, Carl – Johan Dalgaard, Omer Moav // Economic Growth. – 2008. – № 13. – P. 125–144.
3. Siebert H. Locational Competition: A neglected Paradigm in the International Division of Labour / Horst Siebert // The World Economy. – 2006. – № 2 (29). – P. 137–159.
4. Ясин Е., Снеговая М. Роль инноваций в развитии мировой экономики / Е. Ясин, М. Снеговая // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 15–31.
5. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
6. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–19.
7. Журавлёва Г. Наноэкономическая модель человека и личности в условиях формирования новой экономики / Г.П. Журавлёва // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. – 2008. – № 15. – С. 3–12.
8. Зуев В. Наднациональный механизм в теории интеграции / В.Н. Зуев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 4. – С. 30–34.
9. Munch J., Skaksen J. Specialization, outsourcing and wages / Jakob Roland Munch, Jan Rose Skaksen // Review of World Economy. – 2009. – Vol. 145 (1). – P. 53–73.
10. Raiser M. Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition Reflection on Neglected Dimension / Martin Raisen / in Transition and Institutions / Ed/ by G. Cornia, V. Popov. – Oxford: University Press, 2001. – P. 218–239.
11. Україна – Європейський Союз: зібрання міжнародних договорів та інших документів 1991 – 2009 / За заг. ред. С.О. Камішова. – К.: Юстініан, 2010. – 608 с.
12. Закон України Про авторське право і суміжні права. № 5460–VI (5460 – 17) від 16.10.2012. ВВР, 2014. – № 2–3. – 41 с.
13. Revamping intellectual property rights in the European Union. Single Market Act. Together for new growth [Електрон. ресурс] Режим доступу www.ec.europa.eu/internal_market/copyright/does/ipr_strategie/booklet_en.pdf

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

14. Коллінз Д., Хансен М. Величні за власним вибором / Джим Коллінз, Мартен Т. Хансен. – К.: Наш формат, 2014. – 384 с.
15. Дергачова В., Бояринова К. Інноваційна політика // В.В. Дергачова, К.О. Бояринова. – К.: Кондор, 2014. – 422 с.
16. Чужиков В., Лук'яненко О. Кластерна політика Європейського Союзу / В.І. Чужиков, О.Д. Лук'яненко // Економіка України. – 2013. – №2 (615). – С. 81–91.

17. ЕС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. – К.: Представництво ЕС в Україні, 2013. – 26 с.
18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони [Електрон. ресурс] Режим доступу [www.kmu.gov.ua/Kmu/docs/EA/OO_Ukrain-EU_Association-Agreement-\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/Kmu/docs/EA/OO_Ukrain-EU_Association-Agreement-(body).pdf)

УДК 330.341.1:65.0:5/9.86

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету,
І.В. РУДЕНКО,
студентка, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету

Стратегічне управління інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств в умовах інноваційного розвитку

Розвинуті теоретичні основи, що розкривають сутність, значення інноваційно-інвестиційної діяльності в гірничодобувній промисловості. Доведено, що інноваційний процес розвитку гірничодобувної галузі виступає стратегічним фактором її реструктуризації за рахунок оптимізації інвестицій та виробництва продукції, яка відповідає вимогам ринку.

Ключові слова: інноваційний процес, інвестиційно-інноваційна діяльність, гірничодобувна промисловість, стратегічне управління.

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета,
И.В. РУДЕНКО,
студентка, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета

Стратегическое управление инвестиционными ресурсами отечественных предприятий в условиях инновационного развития

Развиты теоретические основы, раскрывающие суть, значение инновационно-инвестиционной деятельности в горнодобывающей промышленности. Доказано, что инновационный процесс развития горнодобывающей отрасли выступает стратегическим фактором ее реструктуризации за счет оптимизации инвестиций и производства продукции, соответствующей требованиям рынка.

Ключевые слова: инновационный процесс, инвестиционно-инновационная деятельность, горнодобывающая промышленность, стратегическое управление.

V. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog,
I. RUDENKO,
student of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog

Strategic management investment resources of domestic enterprises in innovation development

The development of the theoretical foundations, revealing the essence, the importance of innovation and investment in the mining industry. It is proved that the innovative process of mining a strategic factor in favor of its restructuring by optimizing investments and production, conforming to the requirements of the market.

Keywords: process of innovation, investment and innovation, mining, strategic management.

Постановка проблеми. Бажання України інтегруватися у світову ринкову економіку пов'язане зі зростанням інвестиційно-інноваційної активності в усіх сферах народного господарства, і особливо в гірничодобувній промисловості та її гірничо-металургійному кластері. Інноваційно-інвестиційний розвиток гірничодобувної промисловості – це глибинний стратегічний процес, в якому завдання результативного використання природних ресурсів тісно пов'язане з генеруванням нових знань та ідей, технологічним освоєнням наукових відкриттів, винаходів, ноу-хау та розробок, впровадження інновацій та інноваційних проектів. Цей активний процес також пов'язаний з постійним пошуком потенційних інвесторів, результативним використанням фінансових ресурсів, залу-

ченням додаткових джерел фінансування реструктуризації гірничодобувної промисловості. Необхідною умовою при цьому є вирішення питання удосконалення економічного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в гірничодобувній промисловості з метою забезпечення формування стійкого розвитку виробництва продукції для гірничодобувної галузі, адаптованої до ринкових умов та досягнення лідируючих позицій серед інших промислових кластерів України.

Таким чином, актуальність досліджень по даній темі обумовлена особливою значимістю розробки конкретних шляхів стабілізації і підвищення ефективності функціонування публічних акціонерних товариств Групи «Метінвест», пошуку альтернативних напрямків інноваційного розвитку і активіза-

ції інвестиційно-інноваційної діяльності як важливої складової економічного механізму гірничодобувної промисловості. Крім того, особливої актуальності набувають дослідження адаптивної сутності процесу розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності з врахуванням експортної ринкової орієнтації підприємств гірничодобувної промисловості України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання визначення розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, стратегії інноваційного розвитку, використання показників оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності, управління інноваційною стратегією розвитку досліджували І.О. Бланк, С.М. Іляшенко, колективи авторів під керівництвом О.Є. Кузьміна, Л.І. Федулової, методологічні та методичні проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняної економіки та підприємств експортно-орієнтованих галузей віддзеркалені у фундаментальній роботі колективу авторів інституту економіки прогнозування НАН України під керівництвом В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. Питанням інтелектуального управління інноваційною діяльністю галузей та корпоративних підприємств на базі ERP – систем присвячені праці Н.М. Абдікеєва, Т.П. Данько, А.Д. Кісельова, автоматизації інвестиційних проектів присвячена робота С.Є. Зелінського.

Незважаючи на достатню кількість публікацій в царині інвестиційно-інноваційної діяльності, питання управління цим складним процесом в гірничодобувній промисловості практично не досліджені. Як правило, інновації і інвестиції розглядаються як самостійні невзаємопов'язані категорії. Багато питань залишаються недостатньо вивченими, а саме: взаємозв'язок чинників оцінки рівня ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності, методики прийняття рішень щодо активізації інвестиційної діяльності на різних рівнях інтелектуального управління підприємствами гірничодобувної промисловості. Крім цього, необхідно врахувати, що інвестиційні рішення повинні бути збалансовані на усіх етапах стратегії інноваційного розвитку галузі.

Усе вище перераховане обумовлює актуальність наукових положень статті, присвяченої методичним і практичним аспектам розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності гірничодобувної промисловості України.

Метою статті є розробка теоретико-методичних основ розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в гірничодобувній промисловості з використанням стратегічного управління інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств в умовах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на проголошення інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки, сучасний стан інвестиційних процесів критичний. На сьогодні в Україні існує величезний розрив між потенціалом виробництва та можливостями його фінансування, що обумовлено дестимулюючим впливом цілого ряду чинників, які формують інвестиційний клімат в державі. Відтак при річному зростанні ВВП на 18,5% та промислового виробництва на 11,2% відбувається стагнація інвестиційних процесів – у 2010–2011 посткризових роках не вдалося забезпечити інвестування економіки навіть на рівні кризового періоду.

Дослідивши стан вітчизняної економіки, ми зробили висновки, що обсяги вкладених в неї інвестиційних ресурсів значно нижчі за потребу. Так, згідно з оцінкою С. Онишка, лише для

підтримки наявних виробництв у робочому стані Україні потрібно не менше \$100 млрд. В. Гець підрахував, що для підтримки сучасного рівня фондооснащеності українських підприємств необхідно щорічно вкладати від \$20 млрд.

Стратегія інноваційного розвитку регіонів за своєю сутністю є стратегією мезорівня, тобто проміжною між макро- і мікроінноваційними стратегіями, будучи своєрідною сполучною ланкою між макроекономічною стратегією на регіональному рівні і державною політикою розвитку регіонів.

Можна виділити основні складові механізму інноваційного розвитку регіону, які включають організаційний, економічний та фінансовий розвиток, що у свою чергу забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов [5].

В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання.

Однією з найбільш важливих функціональних стратегій у сучасних умовах функціонування підприємств різних галузей є інноваційна. Не є виключенням і гірничорудна промисловість України, яка представлена багатьма провідними підприємствами, що складають значну частку експортного потенціалу України. Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей підприємства, що відрізняється від інших засобів своєю новизною, насамперед, для даного підприємства і, можливо, для галузі, ринка, споживачів. Інноваційна стратегія підпорядковується загальній стратегії підприємства. Вона задає цілі інноваційної діяльності, вибір засобів їх досягнення та джерела залучення цих засобів. На залізорудних підприємствах Кривбасу до основних цілей інноваційної діяльності належать: 1) реалізація інноваційної моделі розвитку, створення нового високоефективного обладнання та технологій, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції; 2) створення та впровадження нових, ефективних ресурсозберігаючих технологій світового рівня. Для досягнення цих цілей у межах інноваційних стратегій підприємств гірничорудної підгалузі до важливих завдань, які потребують негайного вирішення, належать: зниження вологи у концентраті з метою поліпшення його металургійних властивостей, зниження логістичних витрат та наскрізних витрат паливно-енергетичних ресурсів у металургійному виробництві; виробництво концентрату з окислених кварцитів; оптимізація розвитку залізорудних кар'єрів гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу щодо підтримки їх потужності за рахунок розширення циклічно-поточних технологій (ЦПТ); впровадження нових методів збагачення бідних кускових руд підземного видобутку; впровадження комбінованого способу розробки залізорудних родовищ; впровадження комплексних екологічних заходів; підвищення ефективності впровадження інноваційних заходів у гірничорудній підгалузі за рахунок формування циклу інноваційної діяльності на підприємствах та підвищення кваліфікації персоналу.

Інноваційні стратегії реалізуються у межах загальної стратегії розвитку гірничорудних підприємств, яка спрямована на подальше зростання обсягів виробництва та продажів залізорудної продукції (концентрата, агломерата, обкотишів).

Ураховуючи зарубіжний досвід, регіональна інноваційна політика України має здійснюватися через розроблення та

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

впровадження інноваційних програм і стратегій та передбачати серед іншого:

- заходи щодо сприяння кооперації та взаємодії різноманітних суспільних інститутів у здійсненні інновацій;
- створення за рахунок бюджетних коштів регіональних інноваційних структур;
- стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках чи на підприємствах, при вищих навчальних закладах бізнес-інкубаторів за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- сприяння кадровому забезпеченню інноваційних підприємств шляхом організації тренінгів, семінарів, стажування тощо [5].

Реалізація пропонованих заходів щодо впровадження ефективної інноваційної політики неможлива без фінансової підтримки, а саме інвестицій у розвиток країни в цілому та її окремих регіонів.

Проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал України за період з 2005 по 2013 рік, ми виявили, що позитивна тенденція зберігалася лише до 2008 року. Однак з 2008 року внаслідок настання фінансово-економічної кризи відбувся спад прогресії величини інвестування. Скорочення інвестицій в основний капітал своєю чергою посла-

било індикатор інвестиційної безпеки країни (визначається як відношення інвестицій в основний капітал до ВВП), який і раніше (окрім 2007 року) не перевищував свого граничного значення – 25%. А це свідчить про недостатній стан модернізації економіки та технічного переозброєння виробничої сфери країни (табл. 1, рис. 1, 2).

Здійснивши структурний аналіз інвестиційної діяльності в розрізі галузей, ми виявили, що надто високою була частка фінансово-посередницьких секторів. Основними сферами вкладення інвестицій упродовж 2005–2013 років стали: промисловість (питома вага інвестицій у цю галузь перевищувала 35%), діяльність транспорту і зв'язку (16,1%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (16,8%). Менше приваблювали інвесторів рибальство, рибництво (0,03%) та освіта (0,9%). Низькою була інвестиційна активність у сільському господарстві (6,3%) і будівництві (4,5%), які є пріоритетними для України.

Важливим джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств та організацій, що формуються з прибутку й амортизаційних відрахувань. Протя-

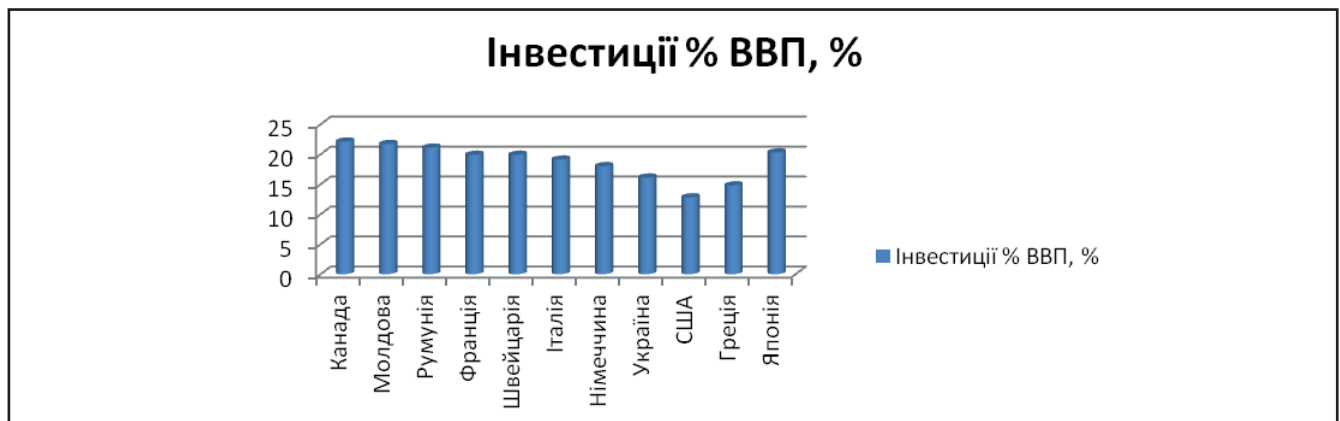


Рисунок 1. Інвестиції країн світу в основний капітал у % до ВВП [9]

Таблиця 1. Показники інвестиційної безпеки України у 2005–2013 роках

Показник	Роки									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
ВВП, млн. грн.	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1316600	1408889	1454931	
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	93096	125254	188486	233081	151777	150667	259932,3	293691,9	267728,0	
Інвестиції в основний капітал, у % до ВВП	21,1	23,0	26,2	24,6	16,6	13,9	19,7	20,8	18,4	

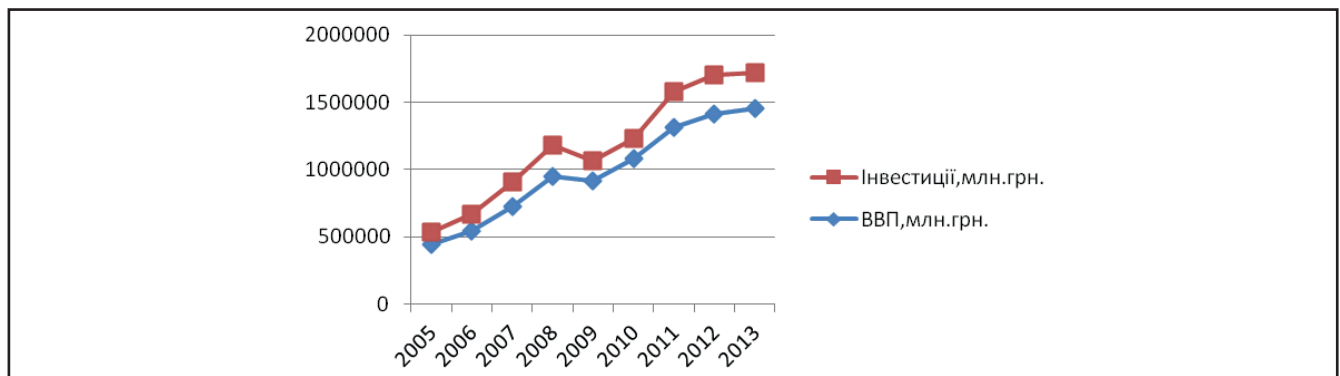


Рисунок 2. Показники інвестиційної безпеки України у 2005–2013 роках

Таблиця 2. Укрупнена структура джерел інвестування в основний капітал вітчизняних підприємств у 2005–2013 роках [8]

Джерела фінансування основного капіталу	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Власні кошти, %	60,7	67,5	66,2	65,8	70,1	61,9	66,1	68,5	74,4
Запозичені кошти, %	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7	16,3	17,1	15,3
Кошти іноземних інвесторів, %	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,3	2,8	1,7	1,8
Державні кошти, %	9,7	9,8	9,5	9,2	7,1	9,2	10,5	8,9	5,1
Інші джерела, %	9,8	3,5	4,2	4,4	4,1	5,3	4,3	3,8	3,4
Усього, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100

гом 2005–2013 років обсяг інвестиційних коштів даного джерела в Україні збільшився на 13,7%, проте їхня частка у загальній структурі фінансування практично не змінилася. Оскільки обсяги власних коштів підприємств зменшитись у зв'язку з інфляційними процесами, слід приділити увагу таким запобіжним заходам, як, наприклад, здешевлення кредитів, а також залучення інвесторів, що сприятиме збільшенню частки запозичених коштів у загальній структурі фінансування (табл. 2).

Одним із механізмів реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики (крім зазначених раніше) є програмно-цільовий метод управління, ефективність якого підтверджена світовою практикою. Державна підтримка цільових програм різного рівня має визначатись їх органічним зв'язком із системою державних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, уся ієрархія яких має ґрунтуватися

на глибоких прогнозно-аналітичних дослідженнях та релевантному інформаційному забезпеченні [4].

Для структурної трансформації економіки відповідно до вимог інноваційної моделі необхідно, насамперед, створити нову структуру державного замовлення. Слід домогтись, щоб високотехнологічна інноваційна продукція посіла в ньому чільне місце, а також доцільно запровадити окреме державне замовлення на інноваційну продукцію (табл. 3).

З огляду на зазначене в табл. 4 серед стримуючих чинників інноваційного розвитку підприємств вагоме місце посідає недостатня кількість та різноманітність джерел фінансування, серед яких головним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств України є кошти самих підприємств. Це не дає змогу суб'єктам господарювання реалізовувати ефективну інноваційну політику, тому важливим завданням є пошук та залучення фінансових ресурсів в інно-

Таблиця 3. Структура бюджетних витрат на науку (у відсотках від загальної суми бюджетних витрат на наукові дослідження і розробки, 2010–2013 роки) [8]

	2010	2011	2012	2013
Базове фінансування наукових установ	40	41,0	40,0	40,0
ДНТП з пріоритетних напрямів	30,0	30,0	30,0	30,0
Державні науково-технічні програми і наукові частини інших програм	12,0	12,0	12,0	12,0
Державне замовлення на науково-технічну продукцію	6,0	6,5	7,0	7,0
Державний фонд фундаментальних досліджень	6,0	6,5	7,0	7,0
Інші кошти, що їх виділяють із державного бюджету через численних розпорядників	6,0	4,0	4,0	4,0

Таблиця 4. Чинники, що сприяють або стримують інноваційний розвиток підприємств України

Екзогенні чинники	Ендогенні чинники
Сприяють інноваційному розвитку	Сприяють інноваційному розвитку
1	2
Розвиток конкуренції наукоємних товарів Збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності Міжнародна науково-технічна корпорація Розвиток інноваційної інфраструктури Законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують охорону об'єктів інтелектуальної власності	Наявність резервів фінансових та матеріально-технічних заходів Сприятливість до змін, нововведень, суспільне визнання, можливість самореалізації Збереження науково-технічного потенціалу Розвиток умов творчої праці, матеріальні стимули
Стримують інноваційний розвиток	Стримують інноваційний розвиток
Недостатня кількість та різноманітність джерел фінансування Ускладнення науково-дослідних розробок Низький науково-інноваційний потенціал держави Недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності Відплив наукових кадрів Відсутність повноцінної інформаційної бази щодо інноваційних проєктів	Слабкість матеріально-технічної та наукової бази Недостатня орієнтація організаційних структур на інноваційну діяльність Опір змінам, під час впровадження інновацій та нововведень. Орієнтація на усталені ринки, на короткострокову окупність Відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці Домінування інтересів існуючого виробництва Низький рівень аналітично-інформаційної бази підприємства

Таблиця 5. Рух коштів від інвестиційної діяльності ПАТ «ПівдГЗК» у 2011–2013 роках

Показник	Абсолютне значення станом на:			Абсолютне відхилення, млн. грн.			Відносне відхилення, %		
	2011	2012	2013	2012–2011	2013–2012	2013–2011	2012–2011	2013–2012	2013–2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий рух коштів від операційної діяльності	6482437	3745448	4911388	-2736989	1165940	-1571049	-42,22	31,13	-24,24
У % до підсумку	100	96,7	97,9	-3,3	1,2	-2,1	x	x	x
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-346934	127783	102813	x	-24970	x	x	-19,54	x
У % до підсумку	0	3,3	2,1	3,3	1,2	2,1	x	x	x
Усього	6135503	3873231	5014201	-2262272	1140970	-1121302	-36,87	29,46	-18,28

Таблиця 6. Динаміка власних внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів ПАТ «ПівдГЗК» у 2011–2013 роках

Показник	Абсолютне значення станом на:			Абсолютне відхилення, млн. грн.			Відносне відхилення, %		
	2011	2012	2013	2012–2011	2013–2012	2013–2011	2012–2011	2013–2012	2013–2011
Нерозподілений прибуток, тис. грн.	9651928	13276630	15941799	3624702	2665169	6289871	37,6	20,07	65,17
У % до підсумку	92,31	94,68	96,19	2,37	1,51	3,88	x	x	x
Амортизація, тис. грн.	803570	745948	631108	-57622	-114840	-172462	-7,17	-15,4	-21,46
У % до підсумку	7,69	5,32	3,81	-2,37	-1,51	-3,88	x	x	x
Усього, тис. грн.	10455498	14022578	16572907	3567080	2550329	6117409	34,12	18,19	58,51

ваційний сектор, приділивши особливу увагу при цьому підприємствам гірничо-збагачувального комплексу.

Південний гірничо-збагачувальний комбінат – перше підприємство в країнах СНД, яке побудоване для видобутку й збагачення залізних магнетитових кварцитів з отриманням залізородного концентрату й доменного агломерату. Комбінат був побудований в досить зжаті строки. 30.05.1952 було затверджено проектне завдання, а вже 27.07.1955 була виготовлена перша тонна концентрату, що вважається днем народження Південного гірничо-збагачувального комбінату. В результаті реконструкції й технічного переозброєння «ПівдГЗК» до 1980 року досягнув виробничих потужностей по видобутку сирової руди 35,5 млн. т, агломерату 8,3 млн. т, на рівні яких працював до 1990 року.

Проаналізуємо рух коштів ПАТ «ПівдГЗК» від інвестиційної діяльності у 2011–2013 роках (табл. 5).

Дані табл. 5 свідчать про те, що на ПАТ «ПівдГЗК» у 2011–2013 роках рух коштів від операційної діяльності значно скоротився у 2012 році у порівнянні з 2011 роком на 42,22%, проте у 2013 році спостерігається збільшення даного показника на 31,13%. Загалом за досліджуваний період чистий рух коштів від операційної діяльності скорочено на 24,24%.

У 2011 році підприємство має нестачу коштів від інвестиційної діяльності у розмірі 346 934 тис. грн. Ситуація покращується у 2012 році, проте у 2013 році чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності скорочено на 19,54% в порівнянні з попереднім роком.

Дані табл. 6 свідчать про те, що основними власними джерелами інвестиційних ресурсів ПАТ «ПівдГЗК» є нерозподілений прибуток, та відрахування до амортизаційного фонду.

Протягом досліджуваного періоду нерозподілений прибуток мав позитивну тенденцію до збільшення і за три роки

загалом його збільшено на 65,17%, також зростала і його частка в загальному обсязі інвестиційних ресурсів підприємства, за три роки вона збільшилась на 3,88%.

Обернена ситуація спостерігається в розмірах амортизаційних відрахувань, які скорочено за досліджуваний період на 21,46%, їхня частка в загальному обсязі скоротилася на 3,88%.

Висновки

Розвинуті теоретичні основи, що розкривають сутність, значення інвестиційно-інноваційної діяльності в гірничодобувній промисловості, яка враховує особливості розвитку галузі.

Визначено стан вітчизняної економіки та обсяги вкладених в неї інвестиційних ресурсів.

Дослідивши інноваційну стратегію розвитку, цілі інноваційної діяльності та інноваційні програми, було з'ясовано, що однією з найбільш важливих функціональних стратегій у сучасних умовах функціонування підприємств різних галузей є інноваційна.

В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання.

Проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал України за період з 2005 по 2013 рік, ми виявили, що позитивна тенденція зберігалася лише до 2008 року. Однак з 2008 року внаслідок настання фінансово-економічної кризи відбувся спад прогресії величини інвестування. Визначено чинники, що сприяють або стримують інноваційний розвиток підприємств України.

Проаналізувавши інвестиційну діяльність ПАТ «ПівдГЗК» у розрізі власних внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів у 2011–2013 роках, нами було встановлено, що основними

власними джерелами інвестиційних ресурсів ПАТ «ПівдГЗК» є нерозподілений прибуток, та відрахування до амортизаційного фонду.

Протягом досліджуваного періоду нерозподілений прибуток мав позитивну тенденцію до збільшення і за три роки загалом його збільшено на 65,17%, також зростала і його частка в загальному обсязі інвестиційних ресурсів підприємства, за три роки вона збільшилась на 3,88%, у той час як амортизаційні відрахування скорочено за досліджуваний період на 21,46%, їхня частка в загальному обсязі скоротилася на 3,88%.

Доведено, що інноваційний процес виступає стратегічним фактором реструктуризації гірничодобувної промисловості України за рахунок оптимізації інвестицій і виробництва продукції, яка відповідає вимогам ринку.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №77/97-ВР від 18.09.91.
2. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання: [навч. посібник] / В.М. Геєць. – К.: Ін-т економ. та прогноз., 2000. – 344 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навчальний посібник] / Т.В. Майорова – К.: ЦУЛ, 2009. – 472 с.
4. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр навч. літ., 2009. – 320 с.
5. Мусієнко В.Д. Формування регіональних інноваційних стратегій / В.Д. Мусієнко, О.В. Тузніченко. В зб. наукових праць: «Формування ринкових відносин в Україні»: Вип. №3(166). – Київ: НДЕІ, 2015. – С. 74–77.
6. Онишко С.В. Амортизаційна політика як ключовий елемент забезпечення інноваційного розвитку економіки України / С.В. Онишко №3 (21). – 2003. – 147 с.
7. Темченко О.А. Економіка підприємства: [навч. посібник] / О.А. Темченко, І.С. Чорноморченко. – Кривий Ріг: Мінерал, 2004. – 278 с.
8. Державний комітет статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Статистика країн світу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://iformatsiya>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.45:338.314.052.5

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «КПІ»,
Ю.К. ПЛЕТНЬОВА,
магістр, Національний технічний університет України «КПІ»

Фактори формування прибутку на підприємствах вугільної промисловості України

Стаття присвячена розгляду процесу формування прибутку вугільного підприємства та основних факторів впливу на його розмір. Проаналізовано залежність фінансових результатів діяльності підприємства від обсягів витрачених ресурсів. Надані рекомендації щодо вирішення наявних проблем даної галузі.

Ключові слова: прибуток, фактори, математична модель, максимізація прибутку, вугільна промисловість.

В.Н. МАРЧЕНКО,
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «КПИ»,
Ю.К. ПЛЕТНЕВА,
магистр, Национальный технический университет Украины «КПИ»

Факторы формирования прибыли на предприятиях угольной промышленности Украины

Статья посвящена рассмотрению процесса формирования прибыли угольного предприятия и основных факторов влияния на его размер. Проанализирована зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от объемов затраченных ресурсов. Даны рекомендации по решению имеющихся проблем данной отрасли.

Ключевые слова: прибыль, факторы, математическая модель, максимизация прибыли, угольная промышленность.

V. MARCHENKO,
doctor of economics, professor of the National Technical University of Ukraine «KPI»,
Y. PLETNOVA,
master of the National Technical University of Ukraine «KPI»

Factors of formation profit of the coal industry of Ukraine

The article describes the process of profit formation of a coal mine and the main factors, which influence on its size. Was analyzed the dependence of the financial performance of the company from the amount of resources expended. There are recommendations to address the existing problems in the industry.

Keywords: income, factors, mathematical model, profit maximization, the coal industry.

Постановка проблеми. Головна мета діяльності будь-якого підприємства – це отримання прибутку. Статистичні дані України свідчать, що за останні п'ять років кількість збиткових підприємств промислової галузі України становила 36,7–37,6%. Та лише за шість місяців 2015 року цей показник зріс до 42,7% [1]. Наявність великої кількості збитко-

вих підприємств має ряд негативних наслідків: навантаження на державний бюджет через великі обсяги дотацій, соціальна напруженість через несвоєчасні виплати заробітної плати, неможливість розвитку виробництва через нестачу грошових коштів, зниження якості продукції тощо. Отже, необхідні негайні зміни у роботі підприємств вугільної промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу питанням формування прибутку підприємств України приділено у працях Д. Астринського [2], Е. Іщенко [3], М.М. Кібкало [4], О.О. Шашенко [5], які досліджують напрями оптимізації процесу формування виробничих витрат, аналізують внутрішньовиробничі відносини на вугільних підприємствах тощо. Ці автори зробили значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності прибутку і процесів його формування. Однак на сьогодні додаткового аналізу потребують дослідження основних факторів впливу на розмір прибутку підприємств вугільної промисловості та розробка напрямів оптимізації їх використання.

Мета статті. Виявлення причин збитковості підприємств вугільної промисловості України, виділення основних факторів, які впливають на формування фінансових результатів, аналіз проблем в управлінні прибутковістю на шахтах та пошук рішень для отримання прибутку чи його максимізації.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [6] прибуток визначено як суму, на яку доходи перевищують витрати, пов'язані з ними. На основі розміру прибутку можна оцінити ефективність функціонування будь-якого підприємства. Безперечно, всі суб'єкти господарювання зацікавлені в отриманні великих доходів з найменшими витратами.

Отримання прибутку та його максимізація є першочерговими завданнями шахт України. Для розуміння того, які саме зміни необхідно вносити в роботу підприємств, спочатку потрібно вивчити залежність обсягів прибутку від певних факторів.

Фактори – це елементи, умови, які можуть виступати рушійними силами економічних процесів на підприємстві, і які впливають на темпи зростання та рівень тих чи інших економічних показників. Саме тому вивчення будь-якого процесу чи показника потребує аналізу факторів його формування, під впливом яких він може змінюватись. Це дозволить мінімізувати величину факторів, що негативно впливають на певний процес чи показник та максимізувати фактори, що мають позитивний вплив.

Автори по-різному класифікують фактори, що впливають на прибуток підприємства. Так, Д. Астринський [2] поділяє їх на зовнішні та внутрішні; С.Н. Івашковський [7] виділяє фактори

виробництва, обігу та ті, що не залежать від діяльності підприємства; Ю.І. Продіус [8] розрізняє фактори за їхнім впливом на певні фінансові результати діяльності підприємства (фактори впливу на прибуток від реалізації продукції, на зміну суми валового прибутку, на прибуток від операційної діяльності, на фінансові результати від інвестиційної і фінансової діяльності).

У цілому приведені авторські класифікації є логічними. Однак першим кроком до групування факторів впливу на розмір прибутку є його математична формалізація у загальному вигляді:

$$\Pi = X - Y,$$

$$X = P \cdot V$$

$$\text{тоді } \Pi = V \cdot p - Y,$$

де Π – прибуток підприємства;

X – доходи підприємства;

Y – витрати підприємства;

P – ціна за 1 т. вугілля;

V – обсяг реалізації продукції;

Тобто первинними факторами, від яких залежить обсяг прибутку, є обсяги реалізації продукції, витрати підприємства (основу яких складає собівартість продукції), ціна продукції. Всі інші фактори впливають на них вже опосередковано. Побудуємо модель процесу формування прибутку в залежності від ряду факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (рис. 1).

Отже, прибуток шахти залежить від обсягів реалізованої продукції. Досліджуючи динаміку виробництва вугілля у 2010–2015 роках, маємо очевидну тенденцію до щорічного зниження обсягів виробництва, починаючи з 2012 року (рис. 2). На сьогодні видобуток вугілля за шість місяців 2015 року нижче, ніж за аналогічний період 2014 року, на 52,2%. Така статистика говорить про те, що нестабільна економіка, постійні зміни інституціональних умов її функціонування, політична криза, військове напруження та інфляція роблять неможливим ефективне функціонування вугільних підприємств України.

Протягом останніх років собівартість вугілля на підприємствах державного сектору в рази більше ціни 1 тони вугілля (рис. 3), що пояснює наявність великої кількості збиткових підприємств.

Отже, визначимо основні проблеми впливу визначених факторів на розмір прибутку підприємств вугільної промисловості України та можливі напрями їх вирішення.

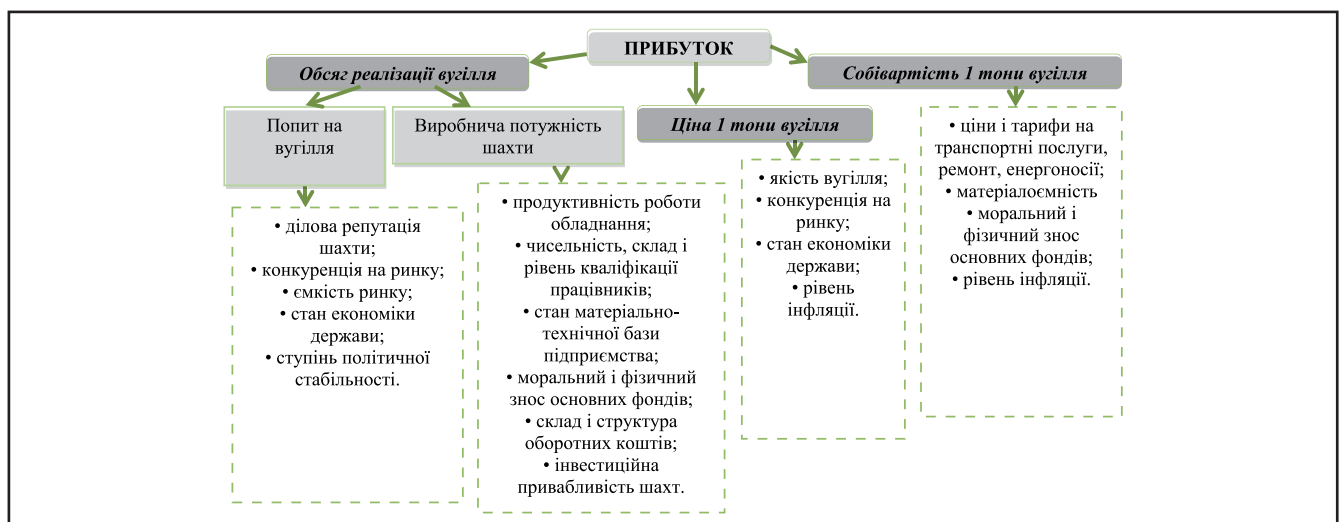


Рисунок 1. Процес формування прибутку підприємства вугільної галузі та фактори впливу на нього

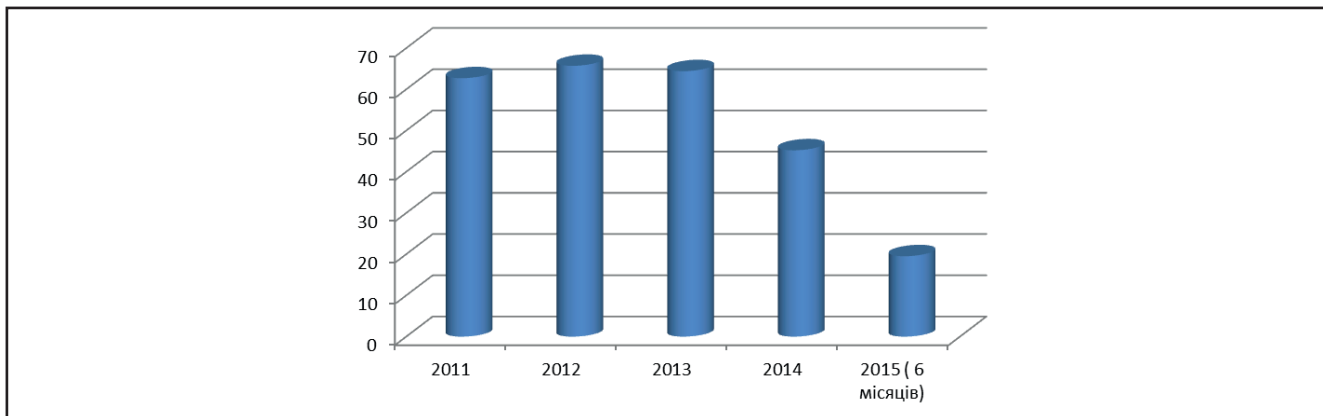


Рисунок 2. Обсяги видобутку вугілля в Україні у 2010–2015 роках [6]

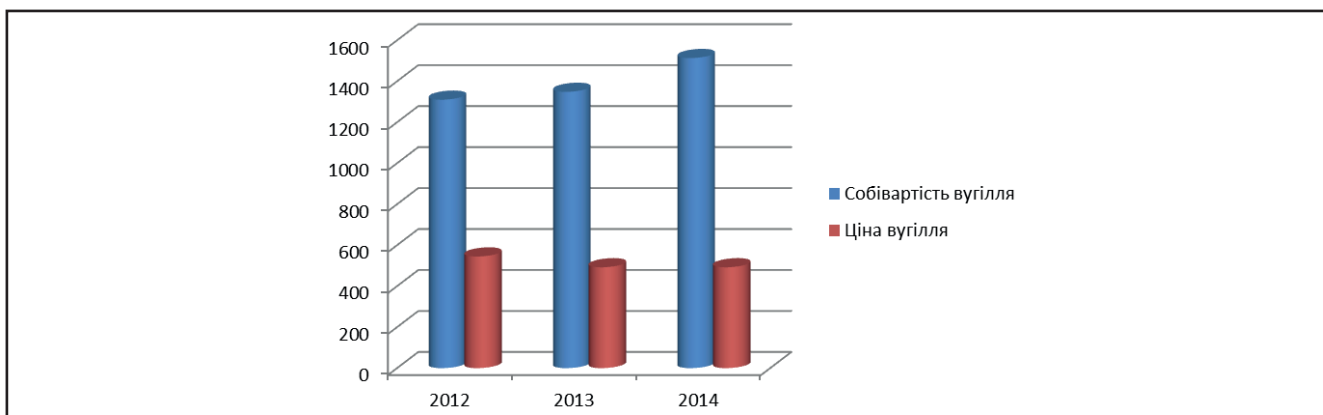


Рисунок 3. Ціна та собівартість 1 тону вугілля на державних вугільних підприємствах у 2012–2014 роках [1, 9]

Для того, щоб проаналізувати обсяг виробництва, доцільно побудувати виробничу функцію підприємства. Виробнича функція — це економетрична модель, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничо-господарської діяльності з факторами, що визначають ці показники. Виробнича функція пов'язана з математичним моделюванням технологічної залежності між обсягом продукції, що випускається, і кількісними характеристиками витрат ресурсів.

Функція Кобба — Дугласа належить до найвідоміших виробничих функцій, що набули широкого застосування в економічних дослідженнях, особливо на макрорівні [10]. Вона має вигляд:

$$Y = a_0 \cdot K^\alpha \cdot L^\beta,$$

де K — витрати основного капіталу;

L — витрати праці;

Y — випуск продукції;

a_0, α, β — параметри моделі.

За допомоги лінеаризації моделі отримаємо:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2$$

де $y = \ln Y$ — випуск продукції;

$x_1 = \ln K$ — основний капітал;

$x_2 = \ln L$ — витрати праці;

$b_0 = \ln(a_0), b_1 = \alpha, b_2 = \beta$ — параметри моделі.

Побудову виробничої функції здійснюватимемо на основі статистичних даних ВСП «Шахта Добропільська» ТОВ «ДТЕК «Добропільвугілля» за останні десять років діяльності. Слід відзначити, що на відміну від державних шахт, які протягом десятиріччя отримують збитки, які покривають за рахунок дотацій з державного бюджету, діяльність «Шахти

Добропільська» є прибутковою. Виробнича функція для даного підприємства матиме вигляд:

$$y = 9,018 - 0,629x_1 + 0,723x_2, \text{ звідси} \\ Q = 2,718^{9,018} * K^{(-0,629)} L^{0,723}$$

Для даної моделі коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,71, що говорить про наявність зв'язку між залежною змінною Q і незалежними змінними K, L . Коефіцієнт детермінації склав 0,51, тобто лише 51% варіації залежної змінної пояснюється впливом незалежних змінних, а 49% іншими факторами. Отже, використання даної моделі на практиці є недоцільним, оскільки вона реально не відображає основні фактори впливу на прибуток підприємств вугільної промисловості.

Для пошуку формалізованої залежності прибутку від витрачених ресурсів на видобуток вугілля було використано економетричну модель. Вхідними даними для аналізу і побудови моделі виступають звітні документи: «Звіт про собівартість готової вугільної продукції» за період 2006–2014 років та дані про прибуток підприємства ВСП «Шахта «Добропільська». На шахті «Добропільська» собівартість продукції складається з 11 елементів (табл. 2). Дані про прибуток підприємства отримані з щомісячної фінансової звітності за відповідні роки.

Збільшення кількості факторних ознак призводить до ускладнення регресійної моделі. При заданій кількості елементів собівартості побудова моделі регресії була б дуже громіздкою та складною. Тому, з метою зменшення кількості факторів проводимо їхнє дослідження на кореляцію з прибутком підприємства.

Таким чином, регресійна модель виявила залежність прибутку вугільних шахт від наступних факторів: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи (дані фактори

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Проблеми формування прибутковості підприємств вугільної промисловості та напрями їх вирішення [6, 7]

Фактори		Проблема	Напрями вирішення
Обсяг реалізації продукції	Попит на вугілля	– політична нестабільність; – наявність серйозних конкурентів на світовому ринку (Росія, Німеччина, Польща, США), адже собівартість українського вугілля перевищує вартість імпортованого; – економічна криза в країні	– зменшення собівартості вугілля; – модернізація обладнання; – використання нових технологій видобутку вугілля; – автоматизація та механізація процесу видобутку; – державно–приватне співробітництво; – пошук приватних інвесторів; – забезпечення з боку держави можливості придбання контрольного пакету акцій вугільної шахти в процесі приватизації; – зміна законодавчої бази (щодо законів, які регламентують питання видобутку вугілля); – лібералізація податкової бази для приватних інвесторів; – право використання інвестором корисної копалини в межах гірничого відводу повинно бути винятковим, тобто не може одночасно надаватися й іншим особам
	Виробничий потенціал шахт	– значний рівень фізичного та морального зносу основних фондів, що обмежує обсяги видобутку вугілля; – більшість державних шахт залишаються збитковими навіть із урахуванням державних дотацій і мають високий рівень кредиторської заборгованості, що обумовлює низький рівень інвестиційної привабливості	
Собівартість 1 тони вугілля		велика собівартість вугілля за рахунок витрат на електроенергію, матеріали та амортизацію, заробітну плату працівникам	– використання менш матеріаломістких технологій видобутку; – використання досягнень науково–технічного прогресу; – пошук якісної та дешевої сировини; – зниження адміністративних витрат; – зняття з виробництва нерентабельної продукції; – економія витрат на утримання персоналу; – вивчення відповідності кваліфікації співробітників займаній посаді; – розробка дієвої системи мотивації; – аналіз обґрунтованості рівня заробітної плати по відношенню до обов'язків кожного працівника
Ціна 1 тони вугілля		– низька якість вугілля через використання застарілих технологій; – наявність серйозних конкурентів на світовому ринку – високий рівень інфляції	– модернізація обладнання; – використання нових технологій видобутку вугілля для зменшення зольності та покращення його якості

Таблиця 2. Аналіз кореляції прибутку і витрачених на видобуток вугілля ресурсів

Фактор	Коефіцієнт кореляції між прибутком та факторами	Інтерпретація коефіцієнту
Витрати на оплату праці	0,732	Висока кореляція
Відрахування на соціальні заходи	0,857	Висока кореляція
Амортизація	0,023	Дуже слабка кореляція
Інші витрати	-0,872	Висока кореляція (обернена залежність)
Адміністративні витрати	0,431	Слабка кореляція
Витрати на збут	0,208	Слабка кореляція
Допоміжні матеріали	-0,451	Слабка кореляція
Паливо	0,729	Висока кореляція
Електроенергія	0,847	Висока кореляція
Послуги виробничого характеру	0,691	Середня кореляція
Витрати, пов'язані з використанням природної сировини	0,872	Висока кореляція

можна об'єднати, адже вони економічно близькі за сутністю), інші витрати, витрати на паливо та електроенергію, витрати, пов'язані з використанням природної сировини.

Багатофакторна регресійна модель матиме вигляд (знайдено за допомоги пакету Excel «Аналіз даних»):

$$П = 1050703 + 2446,63 * x_1 - 142638 * x_2 - 12566,8 * x_3 + 0 * x_4,$$

де П – прибуток підприємства

x_1 – витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи на 1 тонну, грн.;

x_2 – інші витрати на 1 тонну, грн.;

x_3 – витрати на паливо та електроенергію на 1 тонну, грн.;

x_4 – витрати, пов'язані з використанням природної сировини, грн.

Дана регресійна модель є значимою, оскільки коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,95 (тобто між залежною та незалежними змінними є тісний зв'язок), R–квадрат (0,93), тобто регресія описує залежність між пояснюючими і залежною змінною на 93%. $F = 22,68$ більше табличного значення критерію Фішера F –Снедекора (0,05; 3; 9) = 3,86, тобто рівняння регресії значимо.

З економічної точки зору модель також є адекватною. Зрозуміло, що рівень прибутку зменшується при збільшенні витрачених ресурсів (адже зростає собівартість), про що свідчить

отримана обернено пропорційна залежність між прибутком та витратами на паливо та електроенергію, інші витрати, що включають послуги каналізації, професійну підготовку кадрів, льотні пенсії, витрати на охорону праці, тощо. Згідно з отриманою моделлю в умовах переважаючої ручної праці на вугільних шахтах збільшення витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи збільшить і загальний обсяг прибутку. Цю залежність можна пояснити тим, що при збільшенні заробітної плати, робітники стають більш мотивовані, зацікавлені у зростанні видобутку, а тому вигода зі зростання обсягів виробництва перевищує втрати від зростання ФОП.

Висновки

Таким чином, у зв'язку з політичною, та економічною ситуацією в Україні існує тенденція збільшення кількості збиткових підприємств вугільної промисловості, що знаходяться у державній власності, через перевищення собівартості вугілля над його ціною. А серед приватних шахт – до зменшення обсягів виробництва вугілля. Все це може призвести до ще більшої кризи в економіці країни.

До основних проблем вугільної промисловості слід віднести: інвестиційна непривабливість підприємств, застаріле обладнання, наявність серйозних конкурентів на світовому ринку, значний рівень фізичного та морального зносу основних фондів, низька якість вугілля. Вирішення цих проблем потребує першою чергою проведення державно-приватного співробітництва, приватизацій, концесій та укладення договорів оренди.

На відміну від інших видів промислового виробництва головним напрямом максимізації прибутковості на вугільних підприємствах є ефективне використання трудових ресурсів. Важливість стимулювання працівників до підвищення продуктивності праці доведена прямо пропорційною залежністю витрат на оплату праці й прибутку. Та зважаючи на те, що ФОП є обмеженою величиною, з'являється необхідність у оптимізації кількості та якості трудових ресурсів та у використанні матеріальних стимулів на підприємствах вугільної промисловості.

До напрямів зростання прибутковості діяльності слід віднести також: зниження витрат електроенергії, палива та інших витрат на обслуговування процесу добування вугілля. Досягти такого зниження можливо лише застосуванням принципово нових технічних засобів і технологій з подальшим об'єднанням в рамках єдиного виробництва процесів видобутку і переробки вугілля дозволить підвищити ефективність використання наявних запасів вугільного палива.

Список використаних джерел

1. Угольная промышленность Украины [Електрон. ресурс] // «Википедия». – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Угольная_промышленность_Украины
2. Астринский Д. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. – 2010. – №12. – С. 53–59.
3. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // Экономист. – 2005. – №8. – С. 90–92.
4. Кібкало М.М. Методологічні основи управління ефективністю функціонування вугільних підприємств // The Economic Messenger of the NMU. – 2006. – С. 72–78.
5. Шашенко Е.А. Оптимизация процесса формирования производственных затрат на угольном предприятии // Бизнес Информ. – 2013. – №4.
6. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. – Х.: Курсор, 2007. – 282 с.
7. Ивашковский С.Н. Экономика: Микро и макроанализ: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 1999. – 360 с.
8. Продюс Ю.И. Экономика предприятия / Ю.И. Продюс. – Одесса: Черноморье, 2012. – 414 с.
9. Отраслевой обзор Уголь Украины [Електрон. ресурс] // Baker Tilly International. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/media/Baker%20Tilly%20-%20Report_coal_industry_rus.pdf
10. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: Навч. посібник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – К.: КНЕУ, 1998 с.

УДК 658.14:339.37

С.Г. ДРИГА,

д.е.н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет,

І.Д. МИЩЕНКО,

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет

Структура капіталу підприємств торгівлі та підходи до її оптимізації в сучасних умовах

У статті уточнено поняття структури капіталу, досліджені наявні концепції оптимізації структури капіталу з точки зору можливості їх використання для вітчизняних підприємств торгівлі. Також досліджено фактори, що впливають на структуру капіталу підприємств торгівлі в кризових умовах, та запропоновано модель оптимізації структури у відповідь на зміну кон'юнктури ринку.

Ключові слова: структура капіталу, підприємство торгівлі, криза, оптимізація, власний капітал, позиковий капітал.

С.Г. ДРЫГА,

д.э.н., профессор, Киевский национальный торгово-экономический университет,

И.Д. МИЩЕНКО,

аспирант кафедры экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет

Структура капитала предприятия торговли и подходы к ее оптимизации в современных условиях

В статье уточнено понятие структуры капитала, исследованы имеющиеся концепции оптимизации структуры капитала с точки зрения возможности их использования для отечественных предприятий торговли. Также исследованы факторы,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

влияющие на структуру капитала предприятий торговли в кризисных условиях, и предложена модель оптимизации структуры в ответ на изменение конъюнктуры рынка.

Ключевые слова: структура капитала, предприятие торговли, кризис, оптимизация, собственный капитал, заемный капитал.

The article clarified the concept of capital structure, researched existing concepts optimizing the capital structure in terms of their possible use for domestic trade enterprises. We studied factors affecting the capital structure of enterprises trading in crisis and optimize the structure of the model in response to changing market conditions.

Keywords: capital structure, trade, crisis, optimization, equity, borrowed capital.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань управління фінансами підприємства торгівлі є забезпечення оптимальності та стійкості фінансування його діяльності, особливо з огляду на специфіку його роботи і необхідність формування значних товарних та фінансових запасів, використання кредитних коштів тощо.

Формування оптимальної структури капіталу, під яким традиційно розуміється спрямованість до досягнення найбільш оптимального співвідношення між позиковими і власними джерелами фінансування, є ключовою проблемою фінансового управління. Структура капіталу підприємства, в тому числі і підприємств торгівлі, безпосередньо впливає на його фінансовий стан – фінансову незалежність, ліквідність, платоспроможність, дохід і рентабельність. Концепція структури капіталу зумовлює вибір стратегічного напрямку фінансового розвитку торговельного підприємства, що необхідно для зростання його ринкової вартості і має широку область практичного використання.

Тому питання визначення оптимальної структури капіталу, особливо для підприємства торгівлі, впродовж тривалого часу була предметом розгляду для вітчизняних та закордонних вчених. Разом із тим слід констатувати, що українська економічна наука, як правило, обмежується розглядом структури капіталу як об'єкта дослідження і не пропонує конкретних механізмів прийняття рішення з питання вибору ефективного способу фінансування діяльності підприємств торгівлі, що, зокрема, є наслідком недостатньої кількості прикладних досліджень в даній області. Все це об'єктивно обумовлює науковий і практичний інтерес до дослідження питань оптимізації структури капіталу для підприємства торгівлі, а отже підтверджує актуальність обраної теми. Особливої важливості дане питання набуло в сучасних умовах впливу кризових явищ вітчизняної економіки на функціонування підприємств торгівлі, що зумовлює акцентуацію на питанні забезпечення розвитку підприємств торгівлі в умовах реформатування ринків товарів та капіталу, ускладнення умов їх роботи та загострення конкурентної боротьби в умовах зниження купівельної спроможності споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Структура капіталу компаній у цілому та підприємств торгівлі зокрема, оптимізація структури джерел фінансового забезпечення та використання оптимізаційних моделей у фінансово-економічних розрахунках і механізми інноваційного менеджменту є предметом наукових праць багатьох вітчизняних і іноземних вчених, зокрема: В. Александрової, Ф. Андерсона, І. Балабанова, Дж. Дональдсона, І. Бланка, В. Ковальова, С. Росса, С. Майерса, Г. Марковіца, М. Міллера, Р. Флетчера, Дж. В. Хорна, У. Шарпа, І. Школяр та багатьох інших.

Зазначимо, що науково-методичні підходи до оптимізації структури фінансового забезпечення підприємств торгів-

лі, особливо в частині пошуку нових управлінських рішень щодо оптимізації структури капіталу з урахуванням особливостей сучасного функціонування вітчизняної економіки, залишаються вкрай актуальними. Розробка на підприємствах торгівлі політики управління процесом оптимізації структури капіталу ускладнюється під тиском наслідків кризових процесів. Сучасне вітчизняне підприємство знаходиться під тиском постійного зростання вартості позикового капіталу, галопуючого рівня інфляції, скорочення рівня купівельної спроможності населення і, як наслідок, падіння ємкості внутрішнього (національного) ринку, а також під тиском викликів, пов'язаних з переорієнтацією експортних ринків тощо. Всі ці фактори потребують врахування при розробленні на підприємствах фінансової стратегії, адекватної завданню забезпечення сталого розвитку, що має позначитися зокрема на структурі капіталу.

Головною **метою статті** є розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування цільової структури капіталу торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке підприємство торгівлі самостійно формує свій набір джерел фінансування та їх обсяги, причому їхні значимість і доступність визначаються конкретними умовами та обмеженнями. Такими факторами впливу на вибір можуть бути: організаційно-правова форма підприємства, цільова спрямованість його діяльності, запланована або реальна рентабельність, політика керівництва підприємства відносно залучення засобів тощо [1, с. 98].

При цьому співвідношення власних і позикових коштів у складі джерел фінансування є визначальним фактором визначення фінансового стану і вартості компанії. Специфіка підприємств торгівлі передбачає постійну наявність кредитних коштів у структурі капіталу з огляду на особливості механізму реалізацію товарів та послуг. Зрозуміло, що надмірний обсяг кредитів підприємств торгівлі може стати фактором ризику для його фінансової стабільності, але в той же час недоцільне використання власних коштів призводить до не-ефективної діяльності підприємства. Говорячи про структуру капіталу, питання зводиться до пошуку балансу між власними та позиковими коштами та напрямками фінансування цими коштами діяльності підприємства. Це аксіома питання про ефективну структуру капіталу підприємства.

Слід зазначити, що різноманітні трактування поняття «структура капіталу» залишають місце для дискусій. У найзагальнішому вигляді це поняття характеризується більшістю зарубіжних та вітчизняних економістів як співвідношення власного і позикового капіталу підприємства. Проте відносно поняття структури власного і позикового капіталу підприємств торгівлі існують різні точки зору.

Найчастіше поняття «структура капіталу» розглядається як співвідношення використовуваного підприємством влас-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ного статутного і довгострокового позикового капіталу. В той же час ряд економістів у рамках концепції структури капіталу розширили склад аналізованого позикового капіталу, для чого доповнили його різними видами банківського кредиту [2, с. 27]. Обґрунтованість такої позиції базується на факті постійного зростання значення банківського кредиту при фінансуванні діяльності підприємств. У цьому контексті значимо, що для підприємств торгівлі особливо актуальною є роль короткострокового позикового капіталу. Не заперечуючи такий підхід до розуміння поняття «структура капіталу», ми переконані, що при дослідженні структури капіталу підприємств торгівлі в умовах сучасного українського мейнстріму слід розглядати всі форми власних та позикових джерел фінансування, які використовуються підприємством торгівлі у своїй діяльності, як у грошовій, так і негрошовій формах, незалежно від строків їх залучення.

На нашу думку, подібне трактування структури капіталу дозволяє значно розширити конотацію цього поняття у практичній площині фінансової діяльності торговельного підприємства оскільки:

- це дозволяє використовувати дану концепцію не тільки для великих підприємств, а й для середніх та малих компаній, які мають утруднений доступ до ринку довгострокового капіталу;

- при такому трактуванні теорія структури капіталу відповідає концепції вартості капіталу, завдяки чому можливе комплексне використання їх науково-практичного інструментарію з метою збільшення ринкової вартості торговельного підприємства;

- розглянуте нами трактування структури капіталу надає можливість зв'язати ефективність його використання з ефективністю використання активів, в які капітал інвестований.

Навіть побіжний розгляд існуючих трактовок поняття «структура капіталу» показує, що в їхній основі лежать суперечливі підходи: від взаємної незалежності структури капіталу та ринкової вартості підприємства до їх прямої взаємної залежності. Попри те що існуючі погляди на структуру капіталу торговельного підприємства є внутрішньо послідовними і логічними в рамках накладених на них обмежень, на практиці виявляється, що на всіх ринках ці підприємства керують своїми структурами капіталу, враховуючи не тільки кількісні параметри, а й беручи до уваги ряд найважливіших якісних факторів, які впливають на формування найбільш.

Таким чином, наявні концепції описують стратегію формування оптимальної структури капіталу лише частково, без врахування значної волатильності вітчизняного ринку і таких його особливостей, як брак кредитних коштів, зниження обсягів внутрішньої торгівлі, зміна структури внутрішнього та зовнішнього ринку, нестабільність кредитних установ, висока інфляція, проблемна логістика тощо. Саме тому доцільною є розробка власної концепції формування структури капіталу підприємства торгівлі в сучасних умовах.

Згідно з запропонованою нами методикою на етапі формування структури капіталу слід визначити передусім стратегічні орієнтири і розрахувати загальну потребу в капіталі підприємства торгівлі на даному етапі його життєвого циклу. Наступним кроком є визначення обсягів власних і позикових коштів, які доступні підприємству для забезпечення фінансування своєї діяльності при обов'язковому врахуванні таких обмежень:

- організаційно-правових (в законодавстві встановлені вимоги до величини і порядку формування окремих елементів власного капіталу);

- технічних (характеризуються обсягами і термінами використання мобілізованих коштів);

- ситуаційних (визначаються поточною економічною ситуацією і враховують стан ринку капіталу, рівень інфляції, оподаткування);

- функціональних (для здійснення торгівлі підприємство повинно володіти певним рівнем власних коштів та товарних запасів, що також потребують вкладень);

- управлінських (врахування можливості зміни структури управління компанією);

- фінансово-аналітичних (враховують вплив прийнятих рішень на показники фінансового стану підприємства) [3, с. 23].

Результатом аналізу, який передуює остаточному прийняттю управлінського рішення щодо визначення оптимальної структури капіталу, має стати перелік фінансових інструментів, використання яких доступне і доцільне для конкретного підприємства в сформованих умовах. Широкий спектр наявних інструментів і фактичних обмежень формують «поле комбінаторики», в якому шляхом порівняння позитивних і негативних характеристик кожного з потенційних джерел, а також зіставлення необхідного і наявного обсягу джерел фінансових ресурсів формується оптимальна структура капіталу компанії. Узагальнюючим критерієм щодо прийняття рішення про визначення оптимальної структури капіталу підприємства є відповідність отриманих результатів аналізу, включаючи очікуваний рівень його прибутковості і ступінь фінансового ризику, стратегії підприємства, компанії, організації. Якщо ж при попередніх розрахунках фінансовий ризик визнаний неприпустимим високим або при прийнятному рівні ризику підприємство несе занадто високі витрати на залучення капіталу в порівнянні з рівнем доходу, слід переглянути структуру капіталу для знаходження компромісу між ризиком і прибутковістю. Встановлення оптимальної структури капіталу передбачає таке співвідношення власних і позикових джерел формування капіталу підприємства, яке дозволяє повністю забезпечити приріст власного капіталу при прийнятних ризиках.

Кризові процеси, які набули в сучасній Україні перманентного характеру, мають свою специфіку прояву на підприємствах торгівлі, обумовлену особливостями цього сектору економіки. Основними особливостями підприємств торгівлі, які слід враховувати, є: галузеві особливості діяльності; стадія життєвого циклу торговельного підприємства; кон'юнктура на товарному та фінансовому ринку; показник рентабельності операційної діяльності; коефіцієнт операційного левериджу; рівень оподаткування прибутку; відношення кредиторів до підприємства; фінансовий менеджмент підприємства; рівень концентрації власного капіталу. Ці особливості формують широкий спектр джерел необхідної для аналізу інформації, на підставі якого, врешті-решт, прийметься остаточне рішення про порядок формування оптимальної структури капіталу та управління ним на торговельному підприємстві. За таким алгоритмом модель управління структурою капіталу торговельного підприємства набуває дуального характеру:

- системний підхід у вирішенні питання щодо оптимальних пропорцій використання власного та позикового капіталу;

– організація залучення на підприємство потрібних типів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури [4, с. 116].

При цьому для підприємства торгівлі при розробленні політики формування фінансових ресурсів украї важливим є вирішення фундаментального питання – збільшувати власні або позикові кошти. Прийняття таких рішень має базуватися на ґрунтовному аналізі впливу ендо– та екзогенних факторів на господарську діяльність підприємства.

Аналіз переваг та недоліків використання власного і позикового капіталу засвідчує, що їхнє дольове використання при формуванні структури капіталу підприємства у значній мірі залежить також від особливостей формування статутного та додаткового капіталу, фондів і резервів, формування і використання прибутку, вартості та можливості залучення позик в кредитних організаціях величини і оборотності кредиторської заборгованості, в тому числі і від загального фінансового стану підприємства торгівлі. Під впливом цих факторів формування оптимальної структури капіталу концентрується на вирішенні завдань щодо забезпечення:

- формування достатніх обсягів капіталу;
- потрібних темпів економічного розвитку підприємства;
- умов досягнення максимальної прибутковості капіталу при допустимому рівні фінансових ризиків;
- достатнього фінансового контролю над підприємством;
- своєчасного задоволення потреб в капіталі [5, с. 53].

На формування структури капіталу підприємства торгівлі особливий вплив має специфіка українського бізнес–середовища, яка зумовлює максимально можливе використання власних коштів через підвищені ризики недружного поглинання, втрати контролю або банкрутства компанії. Це позначається на обсягах і якості джерел позикових коштів. Наприклад, серед конвертованих облігацій нерідко використовується різновид, який не передбачає регулярних купонних виплат і включає в себе обов'язкову трансформацію облігацій в акції, а не опціон. Такі інструменти, по суті, є ближчими до емісії акцій з відстроченою поставкою. Проте в умовах кризи саме цей інструмент може стати основним при формуванні боргового капіталу фірми. Основне навантаження припадає на самофінансування, особливо в умовах загострення кризи і відповідного гострого дефіциту ліквідності. Це пояснює чому на торговельних підприємствах спостерігається збільшення частки власних коштів у порівнянні з докризовим періодом.

Висновки

Розглянуті питання є лише невеликим проширком у складній проблематиці пов'язаній з формуванням та ефективним управлінням структурою капіталу сучасного вітчизняного підприємства торгівлі. Проте проведений аналіз дозволяє засвідчити, що визначенню оптимальної структури капіталу передують визначення структури джерел фінансування діяльності підприємств торгівлі при одночасному врахуванні впливу на цей процес значної кількості ендо– та екзогенних факторів. Своєю чергою, ефективність управління процесом формування оптимальної структури капіталу торговельного підприємства знаходиться під значним впливом мінливого макросередовища. Рефлексією підприємства на мінливість викликів ринків є зміни в політиці формування оптимальної структури капіталу. Особливо це має прояв у кризових ситуаціях, коли підприємство об'єктивно має шукати нові підходи щодо оптимізації структури капіталу, спрямованої на його ефективне використання.

Для підприємств торгівлі успішність антикризової стратегії щодо структури капіталу залежить від багатьох факторів, і насамперед від виду діяльності, тривалості комерційного циклу, структури та ефективності використання активів, здатності організації формувати чистий приплив грошових коштів і грошових коштів і суму прибутку. Важливе значення в кризових умовах має інвестиційна та дивідендна політика, ціна позикового капіталу та інші фактори. Тому ключовим питанням у формуванні оптимальної структури капіталу підприємств торгівлі в умовах кризи залишається оцінка раціональності співвідношення окремих груп джерел коштів у складі власного і позикового капіталу фірми.

Список використаних джерел

1. Myers S. Capital Structure // Journal of Economic Perspectives. – 2001. – Vol. 15. – N 2. – P. 81–102.
2. Ross S. The determinants of financial structure: the incentive signaling approach // Bell Journal of Economics. – 2009. – Vol. 8. – P. 23–40.
3. Ключева Е.Ю. Факторы, влияющие на формирование структуры капитала предприятия / Е.Ю. Ключева // Гуманитарные науки: в поиске нового: сб. науч. тр. – Вып. 3. – Саранск, 2011. – С. 21–24.
4. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент / В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
5. Корнійчук Г.А. Формування статутного капіталу / Г.А. Корнійчук. – К.: Медіа, 2006. – 128 с.

УДК 658.14:65.012.8

Я.В. КОТЛЯРЕВСЬКИЙ,
д.е.н., директор інституту післядипломної освіти, Академія фінансового управління,
О.В. ХАЛІНА,
асистент кафедри фінансово–економічної безпеки, обліку і аудиту, Українська академія друкарства

Методичні основи формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

У статті шляхом узагальнення наукового доробку вітчизняних та закордонних науковців визначено сутність організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємств, що стало основою для формування власного визначення цього поняття. З'ясовано місце організаційного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства, визначено його мету та обґрунтовано структуру. Охарактеризовано зміст кожного елемента організаційного забезпечення у відповідності до завдань системи економічної безпеки підприємства та уточнено критерії досягнення максимальної ефективності в сучасних умовах ведення господарської діяльності.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, організаційне забезпечення, ресурсне забезпечення, загроза, безпека.

Методические основы формирования организационного обеспечения управления экономической безопасностью предприятия

В статье путем обобщения научного наследия отечественных и зарубежных ученых определена суть организационного обеспечения управления экономической безопасностью предприятий, которая стала основой для формирования собственного определения этого понятия. Выяснено место организационного обеспечения в системе экономической безопасности предприятия, определены его цели и обоснована структура. Охарактеризовано содержание каждого элемента организационного обеспечения в соответствии с задачами системы экономической безопасности предприятия и уточнены критерии достижения максимальной эффективности в современных условиях ведения хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, организационное обеспечение, ресурсное обеспечение, угроза, безопасность.

Y. KOTLIAREVSKY,

doctor of sciences in economic, director of the Institute of Postgraduate Education Academy of Financial Management,

O. KHALINA,

assistant Department of financial and economic security, accounting and auditing Ukrainian Academy of Printing

In an article by summarizing the scientific achievements of domestic and foreign scientists, the essence of organizational support management of economic security as the basis for the formation of author's definition. Investigated the place of organizational support in the system of economic security, defined its objectives and reasonable structure. It is characterized the content of each element of organizational support in accordance with the tasks of economic security and specified criteria for maximum efficiency in modern conditions of business activity.

Keywords: economic security, organizational security, resource security, threat, security.

Постановка проблеми. Діяльність вітчизняних підприємницьких структур у сучасному соціально-економічному середовищі стикається з цілою низкою проблем, що витікають з особливостей національної економіки, для якої характерними є перш за все нестабільна політична ситуація, неефективне реформування, невиконання урядом належного регулювання соціально-економічних процесів, високий рівень диференціації доходів населення, що разом з недосконалою законодавчою базою, тягне за собою монополізацію ринків, корупцію, зростання економічної злочинності. Описане середовище досить далеко від вільних ринкових відносин і потребує додаткових зусиль для подолання різного роду загроз. Відтак питання гарантування економічної безпеки для вітчизняних підприємств в умовах сьогодення, безумовно, набуває особливої гостроти.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Амосов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, Н. Гавкалова, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Ермошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, Ю. Ус, Н. Фідровська, В. Франчук, Н. Чебанова, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Відаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостат-

ньо досліджені важливі питання організаційного забезпечення управління їх економічною безпекою.

Метою статті є дослідження змісту та процесу формування організаційного забезпечення як важливої складової процесу гарантування необхідного для функціонування та розвитку рівня економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасній науковій літературі існує декілька підходів до формування змісту методологічної бази забезпечення економічної безпеки, одним із яких є системний підхід, який орієнтує дослідників на розкриття цілісності об'єкта, виявлення різноманітних типів зв'язків у ньому і зведення їх в єдину теоретичну картину [1].

Як філософська категорія система – це сукупність елементів, що знаходяться у певних зв'язках і відношеннях один до одного, яка створює єдність і цілісність [4]. Використання системного підходу для забезпечення економічної безпеки підприємства дає можливість комплексно дослідити всі важливі фактори, які впливають на рівень безпеки і створити всі умови для його стабільного функціонування і розвитку. Саме тому в економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки підприємства (СЕБП).

СЕБП – складна багатофакторна категорія, спрямована на ефективне використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та захисту від негативних чинників, реалізації інтересів з умов сталого соціального та економічного розвитку [6].

Метою СЕБП є перш за все моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства з метою запобігання та протидії загрозам, аналіз господарської діяльності для мінімізації ризиків, що можуть вплинути на рівень безпеки, а також забезпечення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для досягнення поставлених цілей та стабільного розвитку підприємства [2, 3].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На наш погляд, для кожного окремого підприємства має бути розроблена своя система економічної безпеки з адаптованими під специфіку діяльності підприємства функціями і завданнями. Головними завданнями, які вирішує СЕБП на шляху до поставленої мети – безпеки підприємства, є:

- 1) прогнозування можливих загроз з боку внутрішнього та зовнішнього середовища;
- 2) проведення превентивних заходів щодо можливих загроз;
- 3) проведення аналізу та оцінки загроз, які виникли;
- 4) планування та здійснення заходів по усуненню загроз;
- 5) постійне удосконалення системи реагування на загрози;
- 6) розробка та впровадження профілактичних заходів щодо забезпечення безпеки підприємства.

З нашого погляду, досягнення пріоритетних завдань СЕБП можливе лише у випадку формування ефективного організаційного забезпечення, що має забезпечити захист усіх об'єктів шляхом застосування сукупності внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки через чіткість регламентування їхніх прав та функціональних обов'язків, наявності фінансових, кадрових, інформаційних та матеріально-технічних ресурсів. Відтак, на нашу думку, організаційне забезпечення можна вважати важливою складовою управління ЕБП, що продемонстровано на рис. 1.

Відповідно до результатів дослідження наукового доробку вітчизняних та закордонних науковців організаційне забезпечення управління економічною безпекою підприємства

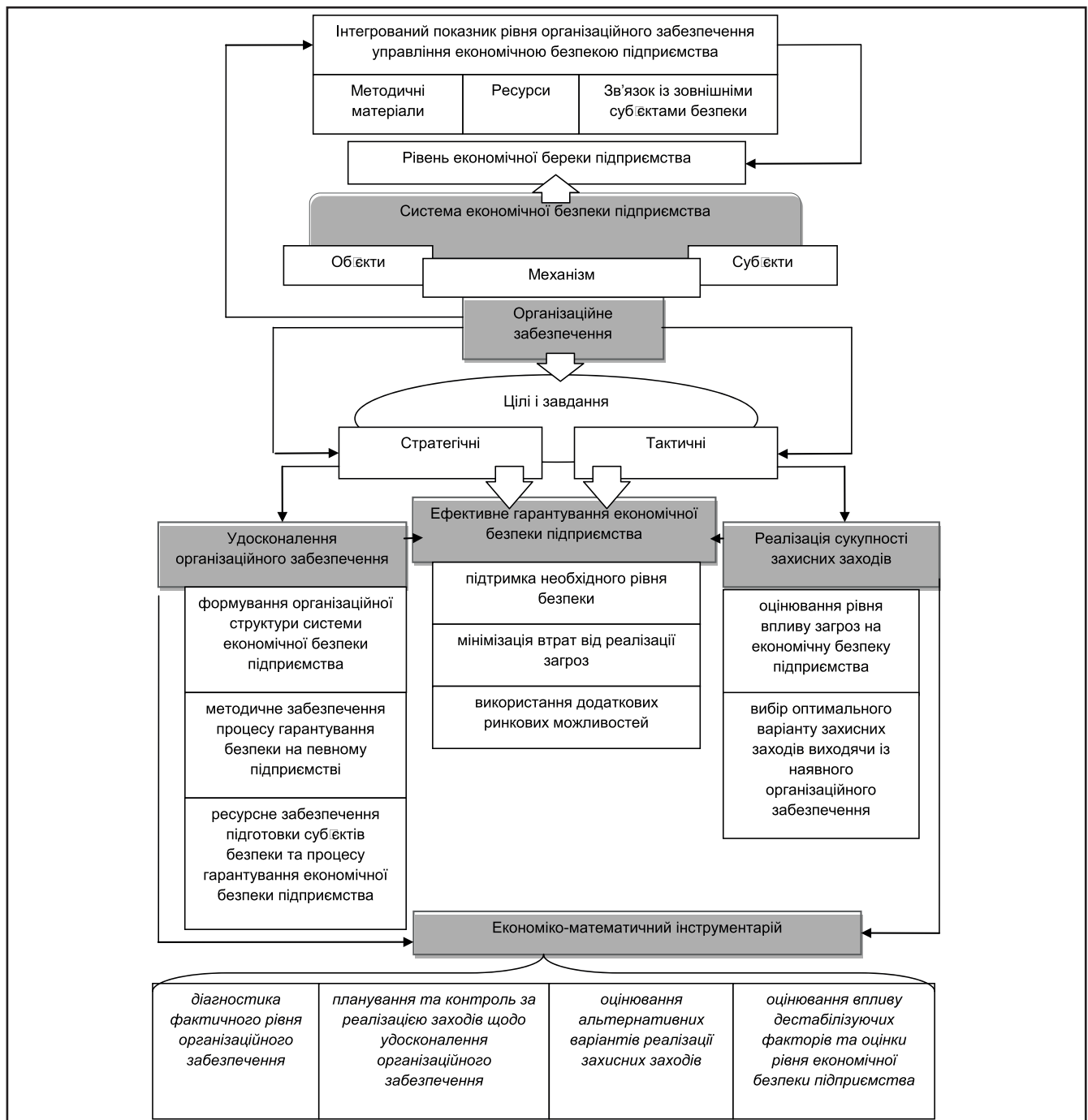


Рисунок 1. Формування організаційного забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ства можна визначити як комплекс внутрішніх положень і правил, які регламентують створення умов для гарантування потрібного для існування та розвитку рівня безпеки за рахунок забезпечення системи економічної безпеки необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами системи та суб'єктами зовнішнього середовища, адаптації системи до зміни умов функціонування та удосконалення для забезпечення її стійкості та життєздатності.

Метою організаційного забезпечення є підтримка стабільного функціонування системи економічної безпеки підприємства, реалізація запланованих програм через забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі.

У складі організаційного забезпечення можна виокремити шість компонентів (рис. 2) [5]. Перший компонент містить найважливіші методичні матеріали, що регламентують процес створення і функціонування системи, зокрема, це концепція економічної безпеки підприємства, що має містити основні засади побудови системи економічної безпеки, механізм забезпечення її функціонування; проекти типових рішень відповідно до певного рівня безпеки та наявності викликів, загроз та ризиків.

Другим компонентом є сукупність засобів та ресурсів, а також внутрішніх документів, які регламентують їх використання.

Третій компонент – це документація, яка регламентує правове поле виконання суб'єктами безпеки функцій та завдань.

Четвертим компонентом є інструкція із забезпечення збереження комерційної таємниці, в якій передбачається: визначення інформації і позначення документів, що містять комерційну таємницю, організація роботи з такими документами, порядок забезпечення збереження документів та

порядку допуску до них, обов'язки працівників, що працюють з відомостями, які представляють комерційну таємницю та відповідальність за її розголошення.

П'ятий компонент – це документація, яка регламентує створення та функціонування власної служби безпеки:

– положення про відділ економічної безпеки підприємства, в якому встановлюються мета, завдання, функції відділу та організування роботи;

– посадові інструкції працівників відділу економічної безпеки, які розробляються на основі довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників під назвою «Безпека господарської діяльності підприємства, установи організації» та концепції економічної безпеки підприємства.

Шостий компонент – положення, яке регламентує взаємовідносини із зовнішніми суб'єктами безпеки.

Формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою на підприємстві, на нашу думку, має передбачати взаємозв'язок чітко визначених цілей і завдань кожного рівня управління, при цьому вибираючи оптимальні шляхи реалізації рішень. Горизонтальні і вертикальні рівні менеджменту мають переслідувати ту ж мету, що і загальна система управління. Отже, система організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства має бути комплексом взаємозалежних збалансованих рішень управлінських структур як у забезпеченні захисту економічних інтересів суб'єкта господарювання, так і в організації його господарської діяльності.

Підкреслимо, що організаційне забезпечення, будучи складовою СЕБП, формується у відповідності до встановлених для неї цільових орієнтирів, тобто його не можна розглядати відокремлено, більш того його зміст та процес удосконалення безпосередньо залежить від організаційної форми суб'єктів безпеки, характеру об'єктів безпеки, сили

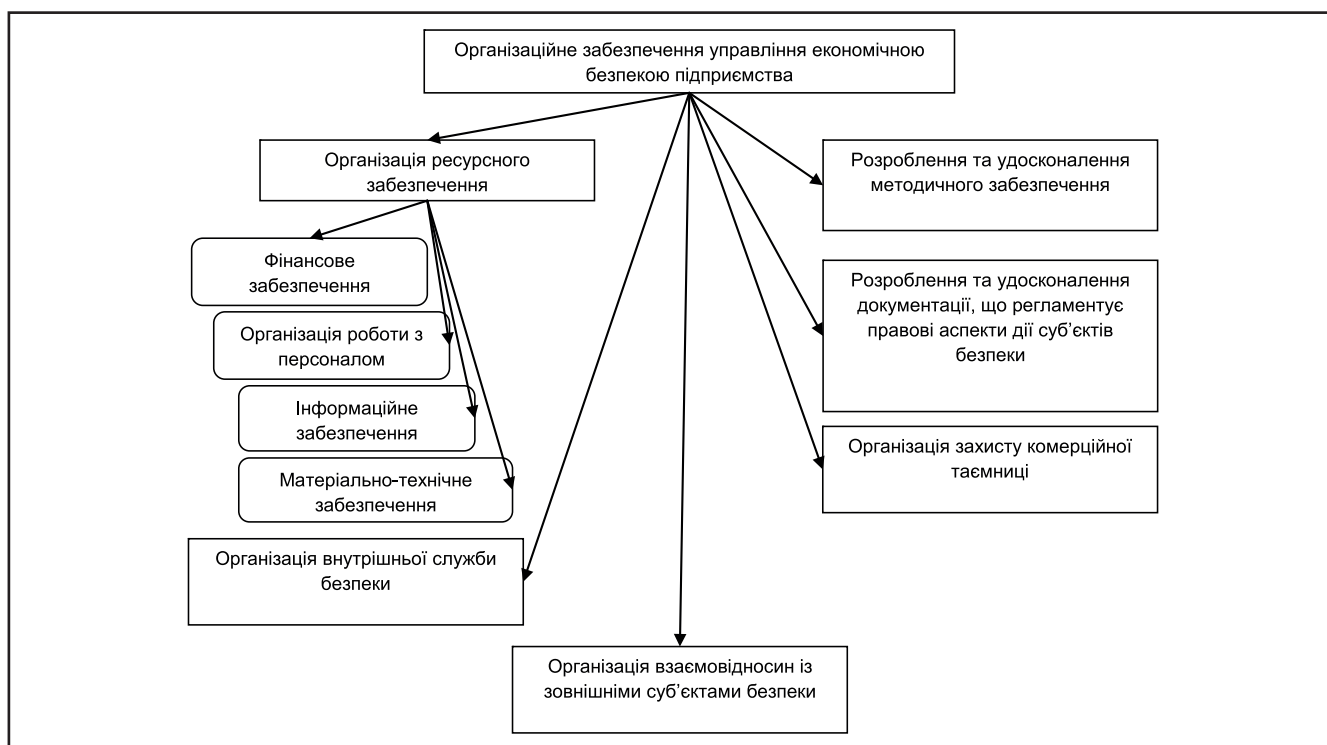


Рисунок 2. Складові організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Поруч із цим потрібно підкреслити, що формування організаційного забезпечення розпочинається на етапі проектування майбутньої СЕБП, тобто ще до фактичного створення самого підприємства. Організаційне забезпечення змінюється у відповідності до основних етапів життєвого циклу підприємства, адекватно реагуючи на усі нові завдання та пріоритети у функціонування СЕБП.

Висновки

Як підсумок необхідно підкреслити, що ефективне формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства потребує:

- визначення оптимальної структури органів управління, чіткого розподілу їх функцій на всіх рівнях;
- застосування найбільш доцільних методів та технологій управління, в тому числі з економічної точки зору;
- дотримання принципу превентивності в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Дотримання перерахованих вище методичних засад сприятиме стабільному функціонуванню підприємства в умовах фінансової нестабільності та трансформації економіки.

Подальшого дослідження потребують питання оцінки рівня організаційного забезпечення як підґрунтя для розроблення тактики і стратегії його удосконалення.

Список використаних джерел

1. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: моногр. / О.М. Головченко. – Одеса, 2008. – 399 с.
2. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: моногр. / С.В. Кавун. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 300 с.
3. Мартинів В.В. Теоретичні аспекти управління економічною безпекою підприємств / В.В. Мартинів, М.М. Караїм // *Наук. вісн. (Львів. держ. ун-т внутрішніх справ)*. – 2012. – № 1. – С. 96–103.
4. *Философский энциклопедический словарь* / гл. ред. Ильчев Л.Ф., Федосеев П.Н. и др. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 610.
5. Халіна О.В. Організаційні аспекти процесу забезпечення економічної безпеки підприємства / О.В. Халіна // *Наук. зап. (Укр. акад. друкарства)*. – 2012. – № 4. – С. 76–79.
6. 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.

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

Можливості використання газотранспортної системи України в умовах асоціації з Європейським Союзом

У статті розглядаються проблеми використання газотранспортної системи України в рамках активізації зовнішньоекономічних зв'язків, а також можливі наслідки її включення в процеси світової глобалізації та інтеграції.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, природний газ, газотранспортна система, модернізація, реконструкція, транзит.

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

Возможности использования газотранспортной системы Украины в условиях ассоциации с Европейским союзом

В статье рассматриваются проблемы использования газотранспортной системы Украины в рамках активизации внешнеэкономических связей, а также возможные последствия ее включения в процессы мировой глобализации и интеграции.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, природный газ, газотранспортная система, модернизация, реконструкция, транзит.

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

Possibilities of using of the gas transportation system of Ukraine in terms of association with the European Union

The article deals with the problem of the use of the gas transportation system of Ukraine in the framework of the revitalization of foreign economic relations, as well as the possible consequences of its integration into the global processes of globalization and integration.

Keywords: globalization, integration, natural gas, gas transportation system, modernization, reconstruction, transit.

Постановка проблеми. Вступив в ВТО, подписав соглашение об ассоциации с ЕС и присоединившись к энергетической хартии, Украина как бы тем самым активно включилась в процессы мировой глобализации и интеграции.

ческой хартии, Украина как бы тем самым активно включилась в процессы мировой глобализации и интеграции.

При этом, как показывает мировая практика текущего столетия, в период активизации внешнеэкономических связей в условиях их либерализации и глобализации, которые приобретают все большие масштабы, обеспечение экономической и энергетической безопасности становится все более важной проблемой, так как требует от государственных органов управления для ее разрешения все больших усилий. Так как по своей сути глобализация обуславливает возникновение принципиально новых межгосударственных отношений между глобальными игроками на мировой арене и странами, которые они втягивают в сферу своего влияния под видом якобы происходящего естественного интеграционного процесса для вхождения в так называемую мировую экономическую систему.

Тогда как глобализация и тесно связанная с ней интеграция это, по сути дела, борьба за ресурсы, рынки сбыта и дешевую рабочую силу и ничего более.

Таким образом, в текущих геополитических и геоэкономических условиях функционирования как мировой экономики в целом, так и каждой страны в отдельности все большую актуальность для большинства стран приобретают вопросы экономической и энергетической безопасности в результате усиления зависимости этих стран от глобальных игроков и втягивания их в мировой интеграционный процесс, который в конечном счете создает определенные угрозы национальной, экономической и энергетической безопасности так как оставляет все меньше полномочий этим государствам в отстаивании своих собственных интересов.

Поэтому принимая решения в области интеграции в ту или иную международную систему или организацию, необходимо тщательно просчитывать все различные варианты и возможные последствия для нашей страны.

При этом, если процесс интеграции происходит на базе здравого смысла, прагматического подхода и тщательно проведенного экономического расчета, то такой подход, как правило, приводит к положительному результату. Если же этот процесс осуществляется на базе политических решений без учета всех вышеперечисленных факторов, это в конечном счете приведет к негативным последствиям.

Анализ последних исследований и публикаций. За последние годы проблемам, связанным с эксплуатацией газотранспортной системы и ее дальнейшим развитием, было посвящено множество публикаций в СМИ, а также широко обсуждалось на многочисленных совещаниях, семинарах и конференциях. Таким образом, общественность была достаточно подробно ознакомлена с этим вопросом. В этой связи нет крайней необходимости приводить все эти публикации и выступления в данной статье, так как основная задача была – дать оценку тем рискам, которые связаны с эксплуатацией ГТС в контексте интеграции Украины в мировое экономическое сотрудничество. В приведенных работах [1–4] в той или иной мере были рассмотрены эти проблемы.

Цель статьи. Дать оценку возможным рискам, связанным с дальнейшим использованием газотранспортной системы Украины в контексте мировых интеграционных процессов и активизации внешнеэкономических связей.

Изложение основного материала. Как уже указывалось выше, для принятия того или иного решения, связанного с дальнейшим использованием газотранспортной

системы Украины, в контексте интеграции в мировое экономическое сотрудничество необходимо тщательно просчитывать различные варианты возможных последствий этих интеграционных процессов. Если же этого не происходит и процесс осуществляется на базе только политических решений, результат в итоге отрицательный.

В качестве отрицательного пример для экономики Украины можно привести решение о строительстве нефтепровода Одесса – Броды. Это экономически абсолютно обоснованное решение было принято в основном на базе чисто политической трескотни о целесообразности строительства этого объекта, который должен был в рамках интеграции в мировое экономическое пространство способствовать поставкам кавказской нефти в Польшу. При этом отсутствовали какие-либо официальные документы, подтверждающие участие основных фигурантов в реализации этого проекта. Итог известен. В результате непродуманных действий с 2001 года нефтепровод Одесса – Броды простаивает просто из-за отсутствия той самой нефти, ради которой и сооружался этот объект. При этом никто не понес наказания за тот вред, который был нанесен государству в виде финансовых и материальных потерь.

В качестве поспешных непродуманных действий следует привести также пример рассмотрения вопроса о создании Международного консорциума по управлению и развитию отечественной ГТС, в который входили бы Украина, РФ и ЕС. Однако украинская сторона в одностороннем порядке приняла решение о снятии этого вопроса с повестки дня. Итогом такой неконструктивной политики стали поиски путей передачи российского природного газа в европейские страны в обход Украины, что соответственно привело к резкому снижению транзита газа через территорию Украины с 120 млрд. куб. м в 2000 году до 62 млрд. куб. м в 2014 году и, естественно, к внушительным финансовым потерям. Так, только в 2014 году по сравнению с 2011 годом из-за снижения транзита природного газа Украина потеряла почти 1,5 млрд. грн. В настоящее время транзитные возможности страны используются только на 35%.

В этой связи абсолютно непонятными представляются различные утверждения о том, что стратегические интересы страны в области повышения эффективности развития ГТС Украины возможны только в контексте ее сотрудничества с ЕС в рамках энергетической хартии. При этом Россия, как один из основных экспортеров природного газа в ЕС и основной в Украину, в этом сотрудничестве отсутствует. Иными словами, речь идет о союзе между потребителем (в лице ЕС) и транзитером (в лице Украины), тогда как поставщик этого газа (в лице РФ) остается за рамками этого союза. Где же логика?

При этом следует отметить, что, по сути дела, все действия Европейского энергетического союза направлены в конечном счете на ограничение экспорта российского газа в европейские страны, что в основном противоречит интересам как самой Европы, так и Украины в частности, так как это приведет к дальнейшему снижению транзитных поставок газа через ее территорию. При этом совершенно очевидным является тот факт, что страны, вошедшие в этот энергетический союз, лишаются возможности проводить свою независимую энергетическую политику. Такая постанов-

ка вопроса, естественно, вызывает определенные разногласия внутри стран ЕС. Конечным итогом таких алогичных действий со стороны руководства ЕС стало подписанное в сентябре 2015 года между «Газпромом» и европейскими энергетическими компаниями соглашения о строительстве газопровода «Северный поток–2» для подачи газа в страны ЕС и опять же в обход Украины.

Таким образом, включение ГТС Украины в евроинтеграционный процесс не привел страну к каким-либо положительным результатам – ни в области надежности поставок газа в Украину, ни в области надежности транзитных поставок и их увеличения в европейские страны, ни в области стабилизации энергетических отношений с Российской Федерацией.

К этому следует добавить, что в настоящее время возобновились переговоры о строительстве «Турецкого потока», что также на прямую затрагивает интересы Украины, так как положительное решение о возобновлении его строительства негативно отразится на использовании транзитного потенциала страны.

Переходя непосредственно к газотранспортной системе Украины (ГТС), необходимо отметить, что она создавалась как составная часть Единой газоснабжающей системы Союза. ГТС Украины включает в себя целую сеть газопроводов–отводов для газификации всех ее областей и четыре транзитных газопровода, которые осуществляют поставку российского природного газа в страны ближнего и дальнего зарубежья. Общая протяженность всех газопроводов, находящихся на территории Украины, составляет примерно 38 тыс. км, в том числе магистральных газопроводов – 22 тыс. км и газопроводов–отводов – 16 тыс. км, которые обслуживают 74 компрессорные станции (КС). Пропускная способность входящих на территорию страны магистральных газопроводов составляет около 290 млрд. куб. м, а на выходе – 175 млрд. куб. м.

В настоящее время в связи вводом в эксплуатацию «Северного потока» общей мощностью 55 млрд. куб. м природного газа в год и заключенным договором о строительстве «Северного потока–2», а также идущими переговорами о строительстве «Турецкого потока» возникает целый ряд проблем, связанных с дальнейшей эксплуатацией ГТС Украины и эффективностью ее работы в контексте ассоциации с ЕС.

Одной из таких проблем является модернизация ГТС, которая находится в достаточно изношенном состоянии. При этом Украине крайне необходимы зарубежные инвестиции, так как самостоятельно решить эту проблему она не может. По различным оценкам одних экспертов, для модернизации и реконструкции приоритетных объектов ГТС требуется от \$2,5 млрд. до \$3,0 млрд., по оценкам других экспертов, эта сумма составит порядка 6,5 млрд. евро, из которых около 3 млрд. евро должно пойти на первоочередные работы.

Так, например, из 74 компрессорных станции (КС), входящих в систему ГТС Украины, около 60 КС подлежат реконструкции. Это позволит увеличить мощность КС на 30%.

При этом следует отметить, что в рамках энергетического сотрудничества с ЕС решение проблемы модернизации ГТС Украины с привлечением зарубежных инвестиций возможно только при условии обоснования гарантированных транзитных поставок российского газа в ЕС через территорию Украины. Исходя из этого следует, что стратегиче-

ские интересы Украины в деле модернизации украинской ГТС и повышения эффективности ее дальнейшего использования возможны только при условии тесного сотрудничества Украины, ЕС и России. Только таким образом можно будет решить проблемы выделения инвестиций для реконструкции ГТС, надежности транзитных поставок газа через украинскую территорию в ЕС и обеспечения устойчивости в снабжении экономии страны природным газом.

В то же время необходимо отметить возможные положительные моменты в результате расширения энергетического сотрудничества с ЕС.

Так, например, появляется возможность диверсификации источников поставок природного газа в Украину за счет ЕС, так как снижение транзита природного газа из РФ приведет к недоиспользованию мощностей системы газопроводов, что имеет место уже в настоящее время.

В то же время есть основание предполагать, что объем транзита газа через украинскую ГТС может быть выше, что обусловлено в первую очередь наличием на западной границе Украины мощных ПХГ с возможностью хранения в них до 25 млрд. куб. м товарного газа. Как показал опыт предыдущих лет, без достаточных объемов хранения газа в ПХГ весьма сложно обеспечить пиковые всплески его потребления в зимний период и надежность его транзита в европейские страны.

Кроме того, при наличии ПХГ на западной границе Украины в условиях реверса природного газа возможно создание в перспективе восточноевропейского газового хаба, что позволит газовым трейдерам начать торговые операции в рамках европейских региональных рынков.

Одновременно с этим появляется также возможность при содействии ЕС провести модернизацию украинских ГТС и ПХГ для повышения эффективности и надежности их работы.

В то же время следует обратить внимание и на возможные негативные последствия такой интеграции.

В связи с присоединением Украины к Энергетической хартии и соответствующими требованиями ЕС относительно свободного доступа к ГТС в конечном счете выведет эту систему из-под отечественного контроля. Иными словами, Украина, по сути дела, теряет контроль над собственной ГТС.

Следует также отметить, что периодические заявления о возможном отказе от импорта российского газа в совокупности с программой, осуществляемой РФ, связанной с наращиванием мощностей в транспортировке природного газа в ЕС в обход Украины, создают чрезвычайно опасную ситуацию не только в вопросах транзитных поставок российского газа в ЕС, но и в обеспечении энергетической безопасности страны.

Так, решение о строительстве газопровода «Северный поток–2» и реальная возможность в реализации проекта «Турецкий поток» в конечном счете приведет к резкому сокращению транзитных поставок российского газа в европейские страны через территорию Украины.

В этих условиях из-за обходных газопроводов (уже построенных и проектируемых) Украина может окончательно лишиться статуса страны–транзитера природного газа, а также лишиться источника существенных финансовых поступлений за этот транзит. По различным оценкам, потери Украины на транзите газа могут составить от \$2,0 млрд. до \$2,5 млрд. в год.

Кроме того, по оценкам экспертов, к 2020–2025 годам Европе самой дополнительно понадобится около 200 млрд. куб. м в год, что ставит под сомнение возможности использования в реверсном режиме освобождающиеся мощности магистральных газопроводов за счет сокращения транзита газа из РФ в европейские страны через территорию Украины.

При этом, соответственно могут возникнуть сомнения в целесообразности создания восточноевропейского регионального газового хаба на базе ПХГ с использованием освобождающихся мощностей украинских ГТС.

В этих условиях возникнет необходимость самим осуществлять модернизацию и реконструкцию отечественной ГТС, так как любому инвестору нужны достаточно аргументированные гарантии по объемам транзита газа из РФ через территорию Украины в европейские страны. А это возможно только при условии установления стабильных и долгосрочных отношений между основными фигурантами этого процесса.

В то же время создание единого энергетического пространства в рамках ассоциации с ЕС безоговорочно приведет к многократному повышению цен на природный газ, что негативно отразится на экономике в целом и на жизненном уровне населения в частности, что естественно приведет к социально-экономической дестабилизации в стране.

Выводы

По расчетам экспертов Дойче Банка, страны ЕС в 2030 году будут импортировать до 84% потребляемого ими природного газа. При этом доля стран ЕС в мировых запасах природного газа составляет менее 2%, и к тому же за последние годы в этих странах наметилась достаточно четкая тенденция падения добычи газа на действующих месторождениях. В этих условиях для стран ЕС, так же как и для Украины, особую актуальность приобретает проблема энергетической безопасности, так как все риски, связанные с решением этой проблемы, находятся вне пределов этих стран, и в первую очередь в Российской Федерации.

Следует также всегда иметь в виду, что при имеющихся на ее территории 33% мировых запасов природного газа эта страна еще долгие годы будет одним из основных экспортеров этого ресурса в мире. Поэтому главным фактором обеспечения энергетической безопасности, как для стран ЕС, так и для Украины, является политический диалог с экспортером. В то же время следует иметь в виду, что Украина, занимая выгодное географическое положение и имея на своей территории достаточно мощную газотранспортную систему (ГТС), а на западной границе подземные газовые хранилища (ПГХ) с рабочим объемом 25–30 млрд. куб. м, она является при этом не только страной импортером, но и потенциально одним из основных транзитеров углеводородного сырья из РФ в страны Восточной и Западной Европы, что значительно усиливает ее геополитическое значение, которое, к сожалению, из-за недальновидно проводимой политики постепенно теряет. В этих условиях необходим прагматический подход к решению этой проблемы. Следует максимально использовать свое геостратегическое положение для обеспечения энергетической безопасности страны в контексте устойчивости снабжения ее природным газом и надежности в транзитных поставках российского газа в европейские страны.

Список использованных источников

1. Засади модернізації виробничої інфраструктури України / за заг. ред. к.е.н. Б.З. Піриашвілі та к.е.н. О.І. Никифорок. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. – 275 с.
2. Пириашвили Б.З. Проблемы обеспечения национальной экономики Украины энергетическими ресурсами // Продуктивні сили України. – К.: РВПС України НАНУ. – 2006. – №1. – С. 185–193. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: www.rvps.kiev.ua
3. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост / Мировая экономика и международные отношения. – М.: 2011. – №11. – С. 18–24.
4. Пириашвили Б.З., Чиркон Б.П., Слепышкова Л.О. состоянии и перспективах развития нефтегазового комплекса Украины / Энергетическая политика Украины. – К.: 2005. – №12. – С. 54–59.

УДК 339.564

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Торгові дома та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту

Стаття присвячена аналізу ролі та функцій торгових домів у контексті їх використання як механізмів активізації зовнішньоторговельної діяльності бізнесу. Проаналізовано сутнісні характеристики та іноземний досвід використання торгових домів як складової державної політики сприяння експорту. Окреслено перспективи відкриття зовнішніх ринків для українських товаровиробників в умовах розвитку вітчизняної мережі торгових домів та створення експортно-кредитного агентства України.

Ключові слова: торговий дім, просування експорту, експортно-кредитне агентство, кредитування експорту, Укрексімбанк.

І.Ю. ГУЖВА,

к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Торговые дома и экспортно-кредитные агентства в системе государственной политики продвижения экспорта

Статья посвящена анализу роли и функций торговых домов в контексте их использования в качестве механизмов активизации внешнеторговой деятельности бизнеса. Проанализированы существенные характеристики и иностранный опыт использования торговых домов как составляющей государственной политики содействия экспорту. Определены

перспективы открытия внешних рынков для украинских товаропроизводителей в условиях развития отечественной сети торговых домов и создания экспортно-кредитного агентства Украины.

Ключевые слова: торговый дом, продвижение экспорта, экспортно-кредитное агентство, кредитование экспорта, Укрэксимбанк.

I. GUZHVA,

PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade

Trading houses and export credit agencies in the system of exports promotion policy

The article analyzes the role and function of trading houses in the context of their use as mechanisms to enhance foreign trade business. The essential characteristics and foreign experience of using trading houses as part of state policy to promote exports are analyzed. Prospects of foreign markets opening for Ukrainian producers under the conditions of trading houses national network development and foundation of export-credit agency are outlined.

Keywords: trading house, export promotion, export-credit agencies, export crediting, Ukreximbank.

Постановка проблеми. Торгові дома відіграють значну роль у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їх розвинуті мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. За своєю суттю торгові дома є міжнародними універсальними торговельними компаніями-посередниками, які співпрацюють із багатьма фірмами-виробниками різних виробничих галузей. Виконуючи роль посередника у міжнародній торгівлі, вони викуповують товари у національних виробників для їх реалізації на зовнішніх ринках. Це робить їх надзвичайно важливим інструментом для активізації експортної діяльності малих і середніх підприємств, які зазвичай не мають можливості організувати експортні поставки самостійно. Хоча слід зазначити, що торгові дома є ефективним механізмом і для великих компаній, які часто створюють підконтрольні собі торгові дома як додатковий інструмент міжнародного маркетингу.

Водночас важливу роль у системі державної підтримки експорту відіграють і спеціалізовані фінансові установи – експортно-кредитні агентства (ЕКА), що створені в багатьох країнах світу та беруть безпосередню участь у забезпеченні виконання державної функції зі стимулювання й сприяння розвитку експорту відповідної країни. ЕКА – це організації або установи, які здійснюють державне страхування, гарантування та кредитування національних компаній, що ведуть бізнес за кордоном та займаються зовнішньою торгівлею. Відтак можливість об'єднання функцій торгових домів та ЕКА можуть забезпечити нову якість просування експорту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем ефективного функціонування системи просування експорту в Україні і світі присвячено наукові праці низки визнаних вчених-економістів, зокрема І.Я. Софіщенко [1], Т.Б. Топольницької [2], І.А. Циналевської [3], В.В. Шемаєва [4], Д.А. Краснікова [5] та ін. Зазначеними вченими зроблено вагомий внесок у розробку концептуальних положень щодо формування економіко-організаційних основ для створення і забезпечення діяльності вітчизняного кредитно-експортного агентства. Однак при цьому недостатню увагу приділено торговим домам як важливій складовій національної системи просування експорту, що доповнює такі агентства. Це обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та основних функцій торгових домів як засобу просування експорту, а також у визначенні на основі іноземного досвіду основних за-

сад вбудовування торгових домів в державну систему сприяння експорту в Україні.

Виклад основного матеріалу. За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, 20% міжнародної торгівлі товарами і послугами припадає на торгові дома. В більшості країн частка торгових домів у загальному обсязі несировинного експорту дуже значна і за окремими товарами позиціями досягає 50% [6].

Торгові дома виконують свої функції не лише у сфері торгівлі, а й в області фінансів, консалтингу тощо. Зокрема, вони зазвичай надають послуги з аналізу потенційних можливостей появи і зростання нових ринків товарів та послуг, з пошуку джерел фінансування експортно-імпортних операцій, із забезпечення ефективної взаємодії виробників з клієнтами, з консультування щодо залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинання, з управління закордонними філіями, оптимізації міжнародних ланцюгів поставок тощо.

Торгові дома функціонують як багатопрофільні установи, які в рамках своєї діяльності можуть діяти як:

- суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який купує товар цілими партіями, гарантуючи оплату пулу виробників і одержуючи прибуток від реалізації цього товару;
- оптовий експортер/імпортер, спеціалізуючись на визначеній продукції і закупаючи її оптом для перепродажу роздрібною мережею чи виробникам;
- комісіонер, зводячи експортерів та імпортерів без набуття права власності на товар з приводу продажу якого здійснюються міжнародні переговори;
- бюро по закупках, яке не являючись власником товару вивчає зарубіжний ринок і веде переговори від імені експортерів;
- комерційний експортний агент, який представляє експортерів за кордоном та реалізує їхню продукцію на зовнішніх ринках, як правило, на умовах ексклюзивності;
- компанія з управління експортними операціями, виконуючи функцію експортного відділу підприємств (вивчення ринків збуту, створення і розвиток дистриб'юторських мереж, управління продажами тощо), одержує мандат на продаж продукції на одному чи декількох іноземних ринках;
- незалежний міжнародний посередник, використовуючи набутий досвід роботи з визначеним товаром, сприяє укладанню зовнішньоторговельних договорів між експортерами та імпортерами.

Ефективність використання торгових домів для активізації зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вони стимулюють

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

спільну експортну діяльність груп компаній, що дозволяє їм розділяти витрати на здійснення зовнішньоторговельних операцій, а також більш ефективно шукати контрагентів за кордоном. Синергія між експортерами підвищує їхній шанс на комерційний успіх та знижує фінансові ризики.

У процесі своєї роботи торгові дома формують широку інформаційну базу даних, що дозволяє їм забезпечувати постійну присутність на іноземних ринках. Такі можливості допомагають їм простежувати у світі перспективні ринки для активізації експорту. Для цього на світових ринках відстежуються невідповідності між попитом та пропозицією, визначаються перспективні доступи до каналів фінансування, вивчаються довгострокові плани ТНК та урядів країн, цінові тенденції і навіть сценарії розвитку політичних подій. Важливу роль торгові дома виконують і в моніторингу конкуренції. Все це дозволяє їм мати найкраще уявлення про те, який товар куди краще продавати.

Серед переваг використання бізнесом послуг торгових домів необхідно виокремити такі:

- можливість одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва та/або одержання послуг у таких сферах, як транспорт, складські операції тощо;
- розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотковими ставками (якщо в країні належним чином функціонує Експортно-кредитне агентство, найбільше воно співпрацює, як правило, з торговими домами);
- покращення можливості використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні складних проблем на митниці, а також у процесі підготовки всієї необхідної документації;
- торгові дома можуть на рівних співпрацювати з великими компаніями інших країн;
- забезпечення певної економії у просуванні експортної продукції за рахунок залучення найбільш ефективно працюючі рекламні та медійні компанії, а також участі в міжнародних виставках і ярмарках;
- забезпечення мінімізації ризиків, які існують в міжнародній торгівлі, що особливо актуально для малих і середніх підприємств, для яких співпраця з торговими домами дуже часто є чи не єдиною можливістю одержання валютної виручки.

Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі у просуванні продукції національних виробників на зовнішні ринки: з одного боку, торгові дома являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом з питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

Серед світових підходів до організації роботи торгових домів для України найбільш цікавим є досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщини, де національні торгові дома розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки суб'єктів ЗЕД разом з агентством зі сприяння залученню інвестицій та державним Ексімбанком.

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською ТПП у 2013 році заснував ПрАТ «Угорський національний торговий дім», який упродовж 2014 року відкрив свої представництва у 25 країнах світу і посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств

країни на загальну суму 125 млн. євро. Зазначена установа є універсальною, проте особливе місце відведене для просування експорту готової харчової продукції та фармацевтичних препаратів. У міжнародних торгових операціях ПрАТ «Угорський національний торговий дім» виступає у ролі комісіонера, середній комісійний збір становить 2%, при цьому варіюючись від 9% для фармацевтики до менш ніж 1% для будівельного обладнання і матеріалів. Слід зазначити, що наразі уряд Угорщини здійснює істотну фінансову підтримку для організації функціонування національного торгового дому, однак передбачається, що вже до кінця 2017 року він має стати повністю самостійним у фінансовому відношенні підприємством [7, с. 106–107].

Слід зазначити, що правила СОТ не забороняють функціонування подібних державних підприємств. Навпаки, стаття XVII:1(a) ГАТТ навіть містить особливі правила стосовно «державних торговельних підприємств» та підприємств, які користаються особливими державними привілеями. Відповідно до норм вищезазначеної статті до державних торговельних підприємств належать «урядові і неурядові підприємства, включаючи торгові дома, яким були надані виняткові права чи привілеї, при здійсненні яких вони впливають шляхом купівлі чи продажу на рівень або напрямок імпорту чи експорту» [8, с. 61]. В основу цих правил покладено два принципи – прозорість і недискримінація. Таким чином, за умови якщо національний торговий дім керуватиметься комерційними міркуваннями (включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі-продажу) та надаватиме іноземним підприємствам достатню можливість конкуренції за участь у купівлі-продажу відповідно до звичайної ділової практики, функціонування такого підприємства буде цілком відповідати вимогам СОТ.

Тому, використовуючи досвід Угорщини, в Україні також вбачається за доцільне створення національного торгового дому урядом (для фінансової та організаційної підтримки на початковому етапі) спільно з ТПП (для залучення вже акумульованого значного обсягу інформації, необхідної для просування експорту) та державним Укрексімбанком (для забезпечення системного пільгового кредитування і страхування експорту відповідно до норм СОТ).

Однак реалізація зазначених пропозицій ускладнюється тим, що Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Досі не ухвалено закону про створення експортного кредитного агентства (ЕКА), а державний Укрексімбанк, створений для стимулювання українського експорту, практично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облігацій та фінансування НАК «Нафтогаз» [9, с. 237].

Як наслідок, за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і переоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА,

яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування. Крім того, доцільно зазначити, що зазначені інструменти використовуються банківськими установами в основному для фінансування імпорتنих операцій. І оскільки значні фінансові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом. Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, тому застосування його інструментарію зустрічається з жорсткими обмеженнями з боку керівних органів. Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [10, с. 27].

Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. А враховуючи особливості сучасного стану економіки України, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення відповідної інституційної і фінансової державної підтримки для ефективної реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності.

Відтак, позитивним моментом у сфері вітчизняного законотворення є розробка законопроекту «Про експортно-кредитне агентство», адже в усіх розвинутих країнах світу заходи економічного характеру щодо державного сприяння зовнішньоторговельній діяльності суб'єктів господарювання базуються на наданні послуг спеціалізованими установами, роль яких виконують експортно-імпортні банки та спеціалізовані страхові компанії. Законопроектом про експортно-кредитне агентство передбачається визначити правові передумови для запровадження в Україні одного з механізмів державної підтримки експорту, а саме, створення державної установи з підтримки експорту, що здійснюватиме страхування (перестраховування) ризиків та гарантійні операції за зовнішньоекономічними угодами експортерів, а також здешевлення експортних кредитів, що опосередковано стимулюватиме розвиток економіки в цілому.

Діяльність зі страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого боку, як правило, є виключними видами діяльності, які не можна надавати однією організацією. Тому переважно створюються установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківську, або страхування. Але у цьому випадку для підтримки експорту (прямої та опосередкованої) мають діяти одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють діяльність один одного (наприклад, у Німеччині це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Bpifrance (банк) та COFACE (страхова установа), в у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту тощо) [11, с. 99].

Отже, у світовій практиці існують різні набори видів діяльності, які здійснюють подібні установи, і кожна країна самостійно, виходячи зі своєї поточної ситуації визначається, які саме види послуг вона надаватиме через таку спеціальну

установу. Однак спільною рисою є те, що діяльність відповідних установ здійснюється з урахуванням специфічних підходів до нагляду з боку держави (такі установи внаслідок застосування спеціальних підходів порівняно зі звичайними фінансовими установами можуть не завжди дотримуватися нормативів діяльності), забезпечення повноцінної реалізації державної політики щодо підтримки експорту та можливості отримання державної підтримки для забезпечення власної діяльності.

Висновки

Торгові дома та експортно-кредитні агентства є високо-ефективними інструментами державної політики сприяння експорту в більшості країн світу. На шляху розбудови якісної системи просування експорту в Україні слід ухвалити існуючий законопроект про створення експортно-кредитного агентства та створити за угорським досвідом національний торговий дім, поєднавши таким чином функціональний потенціал двох інституцій з метою досягнення синергетичного ефекту в просуванні вітчизняного експорту.

Список використаних джерел

1. Софіщенко І.Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І.Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №10. – С. 52–57.
2. Топольницька Т.Б. Про створення експортно-кредитного агентства як інституційної основи сприяння експорту / Т.Б. Топольницька // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – №2. – С. 117–120.
3. Циналевська І.А. Інституційні проблеми розвитку експортної діяльності в Україні та регіонах (на прикладі Одеської області) / І.А. Циналевська // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 422–430.
4. Шемаєв В.В. Фінансова підтримка розвитку експорту на основі створення експортно-кредитного агентства / В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2012. – №4. – С. 50–55.
5. Красніков Д.А. Розвиток експорту за збереження високого рівня протекціонізму: досвід Туреччини в контексті формування зовнішньоторговельної політики України / Д.А. Красніков, Н.О. Краснікова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 16–22.
6. European Confederation of International Trading Houses Associations [Electronic Resource] – Mode of access: <http://citha.eu>.
7. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98–116.
8. Снопенко Г.Г. Кредитно-фінансовий інструментарій державного стимулювання експорту України / Г.Г. Снопенко, І.С. Хозєєва // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Даля. – 2011. – №10. – С. 236–241.
9. Непрядкіна Н.В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н.В. Непрядкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – №4. – С. 25–29.
10. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С. Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96–103.
11. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.М. П'яницький. – К: «К.І.С.», 2005. – 491 с.

Чи існує економічна обґрунтованість легалізації азартних ігор на території України?

У статті розглянута проблема легалізації грального бізнесу в Україні на нинішньому етапі економічного розвитку. На основі короткого історичного екскурсу показаний законотворчий процес створення правомочної платформи ігрової діяльності та її заборона. Зроблений аналіз останніх тенденцій на шляху до законодавчого повернення грального бізнесу з тіні, а саме: проаналізовані дії та виступи високопосадовців в останній час, окреслені переваги, які отримає державна скарбниця, та визначені настрої бізнес-кіл з цього приводу. Автором розкрито глибинні затримки процесу легалізації, висвітлене хибне, популістське бачення проблем при законному веденні окресленого бізнесу, а саме таких як лудоманія та різке збільшення кримінальних злочинів, скоєних з метою отримання коштів для гри в казино чи на гральних автоматах.

Ключові слова: азартні ігри, казино, легалізація, тіньова економіка.

Существует ли экономическая обоснованность легализации азартных игр на территории Украины?

В статье рассмотрена проблема легализации игрового бизнеса в Украине на нынешнем этапе экономического развития. На основе краткого исторического экскурса показан законотворческий процесс создания правомочной платформы игровой деятельности и ее запрет. Сделан анализ последних тенденций на пути к законодательному возвращению игрового бизнеса из тени, а именно: проанализированы действия и выступления чиновников в последнее время, указаны преимущества, которые получит государственная казна, и определенные настроения бизнес-кругов по этому поводу. Автором раскрыты глубинные задержки процесса легализации, освещено ложное, популистское видение проблем при законном ведении бизнеса, а именно таких как лудомания и резкое увеличение уголовных преступлений, совершенных с целью получения средств для игры в казино или на игровых автоматах.

Ключевые слова: азартные игры, казино, легализация, теневая экономика.

Is there economic justification of legalization of gambling in Ukraine?

In the article the problem of legalization of gambling business in Ukraine at the present stage of economic development. Based on a brief historical excursion shows the legislative process eligible Creating platforms gambling activity and its prohibition. The analysis of recent trends towards the return of legal gambling out of the shadows, namely action and analyzed speeches officials recently outlined the benefits that the state treasury will set the mood and business circles on this. The author reveals deep delay the process of legalization, bleached false, populist vision of the problems outlined in the lawful conduct of business, namely such as problem gambling and a sharp increase in criminal offenses committed in order to obtain funds to play in a casino or slot machines.

Keywords: gambling, casino, legalization, shadow economy.

Постановка проблеми. Ставлення суспільства до азартних ігор завжди було неоднозначним. З давніх–давен їх існування піддавалося жорсткій критиці, осуду та переслідуванням, вони вважалися «забороненим плодом». З одного боку, азартну гру визначають як економічне шахрайство, адже в ній нічого не виробляється, вона нічого не вкладає в економічний оборот. З іншого боку, гральний бізнес здатний зробити значний внесок від діяльності до бюджету держави та органів місцевого самоврядування.

Привабливість азартної гри полягає в тому, що вона повністю чи частково залежить від невизначеного випадку, а не від вміння гравця. Як суспільне явище азартні ігри виникли на ранніх етапах розвитку цивілізації, про що свідчать згадування, які знайшли своє відображення в епосах стародавньої Індії «Риг-веди», «Бхавишья–пурана» та «Махабхарата», письмові підтвердження про гру в кості у Стародавній Греції, та знайдені документи із законами, що регулювали азартні ігри у Стародавньому Римі. На сучасному етапі суспільного розвитку в азартних іграх змінився лише зовнішній

вираз (від матеріального способу проведення, до їх електронної візуалізації), але суть гри залишилася.

В Україні азартні ігри заборонені законом, але відомі непоодинокі випадки, що висвітлюються засобами масової інформації, про ведення ігорних справ у тіні, прикриваючись певними державними елементами, що завдає суспільству фінансових збитків. Тому розкриття проблем легалізації такої форми господарської діяльності, переведення її з тіні в законну площину господарювання є нагальною проблемою нашого суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дискусії щодо легалізації чи введення кримінальної відповідальності за ведення ігрової справи є досить суттєвими на сьогодні. Проаналізувавши дослідження в цій площині, автор дійшов висновку, що дана проблема розглядається здебільшого в юридичному аспекті. Так, науковців цікавить проблема можливості створення правового поля в Україні, аналіз «дір» в існуючому законодавстві чи навіть проблеми формування гральної залежності в суспільстві. Ще в 2008 ро-

ці Є.В. Ковтун видав книгу «Правове регулювання грального бізнесу в Україні та іноземних державах» [3], але її актуальність була перекреслена заборонаю азартних ігор у 2009 році. Подальше розкриття цих питань знаходимо у роботах науковців: З.М. Топорецької, А.В. Гончарової, А.С. Політової та інших. Недавнім часом це питання все частіше звучить із вуст представників української влади, таких як Наталії Ярьсько, Арсенія Яценюка, Міхеїла Саакашвілі.

Метою статті виходячи з вищезазначеного головною є окреслення економічних перспектив легалізації азартних ігор та казино в Україні, визначення соціальних ефектів та екстерналіїв.

Виклад основного матеріалу. Гральний бізнес – це господарська діяльність, основана на наданні послуг в якості гри, результатом якої є можливість отримання доходу в якості виграшу як в грошовому, так і в матеріальному еквіваленті. До такої господарської діяльності входять: лотереї, спортивні пари (тоталізатор), циліндричні азартні ігри (гральні автомати, комп'ютерні стимулятори), рулетка, покер, чи інші карточні ігри, казино, інтернет–казино тощо.

Перші елементи азартних ігор на території колишнього Радянського Союзу з'явилися ще в 1988 році. Це були гральні автомати, які стояли в готелі «Інтурист». Початок відкриття гральних казино було покладено роком пізніше з появою казино в Таллінні у готелі Astoria Palace.

Історія грального бізнесу України починається зі становленням державної незалежності. Так, перше легальне казино було відкрите у 1991 році в Києві, а вже через рік їх можна було знайти у всіх великих містах України. Офіційно регулювання ігрової діяльності розпочалося із Закону «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» у 1996 році. Подальше регулювання ігрової діяльності продовжується з 2002 року, коли Леонід Кучма своїм указом націоналізує випуск та проведення лотерей. Здійснена спроба перевести ігрові автомати на фіскальний режим роботи.

У 2005 році відбувся новий тиск на ігорний бізнес, у дію вступила заборона на використання ігрових автоматів на вулиці. Підприємці мусили перемістити їх у приміщення та поставити охорону, щоб запобігти грі неповнолітніми. Вже з наступного року з'являються нові законопроекти народних депутатів: Сергія Матвієнкова, Ксенії Ляпіної, Валерія Писаренка, Миколи Азарова.

У 2007 році подаються ще три нових законопроекти: №1016 проект Закону України про азартні ігри, автором якого виступив народний депутат від Партії регіонів Григорій Смітюх; №1016–1 проект Закону України про правове регулювання організації та проведення азартних ігор від Валерія Писаренка, який був зареєстрований через чотири дні після Г. Смітюха; №1016–2 проект Закону України про державне регулювання діяльності по проведенню азартних ігор, авторами якого виступили народні депутати Оксана Білозір, Ірина Геращенко та Олена Кондратюк. Особливістю нових редакцій законопроектів була пропозиція винести зали ігрових автоматів та казино за територію населених пунктів.

За основу майбутнього закону був взятий законопроект Кабінету Міністрів України від Юлії Тимошенко. Після першого читання законопроект було відправлено на доопрацювання, але друге читання так і не відбулося. 7 травня 2009 року в Дніпро-

петровську спалахнув зал ігрових автоматів і загинуло дев'ять людей, що привело до поспішного засідання Кабінету Міністрів і, як результат, 15 травня 2009 року прийняття Закону «Про заборону ігрового бізнесу в Україні» №4268 Верховною Радою – одноставно. Спочатку виникли певні ускладнення через президентське вето, яке Віктор Ющенко аргументував тим, що тисячі людей втраять роботу, а підприємці понесуть мільйонні збитки (за ліцензію підприємці заплатили понад 30 млн. євро і ще 400 млн. заплатили за торгові патенти), а втрати бюджету від податків будуть становити понад 3,5 млрд. грн. на рік. Незважаючи на це, вже 25 червня 2009 року закон набрав чинності, подолавши вето президента [2].

Тотальна заборона привела до того, що підприємницька ініціатива перемістилася або в покер–клуби, або просто в тінь. 2012 рік дав певні «послаблення», 6 вересня був прийнятий Закон України «Про державні лотереї в Україні», який виступив елементом розвитку азартних ігор. Державні лотереї хоча і не визнаються, як азартні ігри, але з використанням електронних споряджень, сам процес проведення державних лотерей отримує нову редакцію – миттєві державні лотереї. «Однорукий бандит» втратив свою руку, але не втратив ключовий принцип гри. Такі миттєві державні лотереї мають суттєвий недолік для державного бюджету – нездатність вести прозорий підрахунок внесених коштів і, як результат, недоотримання податків через ухиляння від їх сплати.

Поряд із розвитком юридичного поля з'являється нова політична тенденція, коли в передвиборчу компанію включаються піар–ходи під час боротьби з ігровими залами миттєвих державних лотерей. Прикладом такої політичної агітації є передвиборча компанія екс–члена «Правого сектора» Борислава Берези, який перед парламентськими виборами громив у Києві нелегальні ігрові зали та обіцяв жителям столичного району Троєщини викоринити всі підпільні ігрові зали на їхній території. Парадоксальним є те, що після його перемоги у виборах Борислав Береза подає свій законопроект «Про державне регулювання азартних ігор в Україні». Звернемо вашу увагу на редакцію закону – регулювання, а не заборону! Цей законопроект не пройшов і першого читання [5].

Майже кожен рік з'являлися все нові і нові законопроекти спонукання щодо відновлення права займатися ігровою діяльністю на території України. На думку автора, така тенденція є досить незрозумілою. По–перше, кожен з цих законопроектів критикує або економічний, або соціальних ефект, пояснюючи це тим, що вони між собою суперечать. По–друге, стає незрозумілою суть «придумування велосипеду», тобто розробка такої складної законодавчої бази.

Історія світу знає вже не поодинокі приклади створення легального ігрового бізнесу в різних країнах, які вже давно стали на шлях ринкового розвитку. Досить проаналізувати здобутки Сполучених Штатів Америки з їхнім регулюванням ігрового бізнесу в Лас–Вегасі, історію появи і розвитку Монако, навіть Російська Федерація, Китай та Сінгапур мають певні напрацювання в цьому контексті. Необхідно при написанні закону враховувати здобутки чи недоліки існуючої світової практики.

Проаналізуємо останні тенденції з цього приводу на законному полі нашої держави. В даний час одним з основних законопроектів, на який орієнтується українська влада, є проект Віктора Романюка, Геннадія Кривошия та Ірини Суислової

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– проект закону «Про державний контроль і правові засади діяльності з організації та проведення азартних ігор». Його особливостями є доволі висока плата за ліцензію на ведення ігрового бізнесу та складні умови його організації. Такі умови нібито будуть заважати широкому колу населення грати, але ж сьогодні взагалі заборонені будь-які ігрові справи, а населення грає у державних миттєвих лотереях! При прийнятті цього закону зміниться лише те, що з'являться казино для заможних верств населення.

Іншим шляхом розвитку ігрового бізнесу є створення окремо існуючих ігрових зон на території України, тоді потрібно повністю заборонити будь-які ігрові елементи поза цими зонами разом із миттєвими державними лотереями. Таким чином, поки що відсутні які-небудь уточнення з цього приводу, а от певні числові агрегати є. І саме вони лунають з уст представників влади України. Ще наприкінці 2014 року Арсеній Яценюк зазначав про потребу легалізувати ігровий бізнес, що дасть можливість реанімувати бюджет України 2015 року на 1,2 млрд. грн. Уже в 2015 році ініціативу Яценюка підхопила Наталія Яресько, за підрахунками якої легалізація ігрової справи принесе до державної скарбниці близько 5 млрд. грн. щороку [5].

До фінансових показників додаємо ще такий важливий показник, як зайнятість. Нагадаємо, що в 2009 році у гральній сфері було залучено близько 200 тис. осіб, а 150 тис. мали роботу в супутніх підприємствах – від таксі до кур'єрів, постачальників устаткування, їжі та напоїв.

Разом із можновладцями це питання турбує і представників великого бізнесу. В Україні останнім часом все частіше і частіше проходять конференції та круглі столи, на яких піднімається питання щодо можливостей розвитку ігрового бізнесу в Україні. Остання відбулася 13–14 жовтня цього року, на відкриття якої висловили свої бажання приїхати і Арсеній Яценюк і Наталія Яресько. Хоча ні прем'єр, ні міністр фінансів так і не з'явилися на конференції.

На цій конференції виступили такі представники світових компаній, як Лаша Гогіберідзе, представник міжнародної холдингової компанії «Парі-Матч», Понтус Ліндвалл, генеральний директор і президент компанії Betsson, Мартін Лукас, представник компанії Inspired Gaming Group, Саймон Фрейзер, представник компанії GBI Racing, Ірина Сергієнко, генеральний директор Всеукраїнського союзу розвитку букмекерства та інші.

На вищезгаданій конференції були підняті питання про легалізацію азартного бізнесу як такого, і зокрема певні вже специфічні питання для економіки нашої країни. Першою чергою була звернута увага на те, що ігровий бізнес через мережу Інтернет переходить у міжнародну площину і державним органам нагляду все складніше його регулювати. Підпільні он-лайн-сайти, зареєстрованих в офшорах фірм приймають ставки на певні спортивні змагання, тим самим обходячи податкову систему України і стимулюючи вивіз коштів за кордон. Була висловлена думка про те, що відомі світові компанії в ігровому бізнесі зроблять суттєві інвестиції в Україну за умови існування прозорого юридичного поля. Відразу згадується історія розвитку ігрової справи в Італії, коли через вивіз суттєвих коштів італійцями до Монако влада Італії почала стимулювати розвиток ігрового бізнесу в прикордонних містах, у такий спосіб призупинивши витікання

коштів за кордон, а з часом і залучення туристичних коштів через ігрову сферу розваг. У сфері лотерей було запропоновано ввести нові їхні види – відеолотереї, а також додаткові нововведення в уже існуючі способи їх проведення. Піднімалося питання про зв'язок індустрії спортивних ставок та кінного спорту. На даний момент в Україні цей видовищний вид спорту знищений майже повністю. Іподроми закриваються і перепрофілюються, місцеві спортсмени та кіннозаводчики залишають країну. Як показує зарубіжний досвід, врятувати кінний спорт може тільки легалізація букмекерської діяльності і тоталізаторів. Таким шляхом пішли Великобританія, Австралія, Фінляндія і багато інших розвинених країн [4].

Існують підстави вважати, що закон про азартні ігри буде прийнятий вже наприкінці поточного року. Такі висновки можна зробити, посилаючись на заяву народного депутата Геннадія Кривошиї, яку він зробив тижневику «Бізнес». У ній йдеться про те, що в проекті державного бюджету України на 2016 рік закладено 5 млн. грн. дохідної частини від підприємств, зайнятих у веденні азартного бізнесу [1]. Відкритим залишається питання про розмір плати за ліцензію, податковий відсоток з різних видів ігрової діяльності та ін. У вищезазначеному законопроекті видача ліцензії строком на десять років оцінена в 100 млн. грн., а податкові відсотки на дохід, прибуток та призовий фонд – 10%, 15% і 18% відповідно [6]. На противагу даним цифрам Ірина Сергієнко пропонує знизити ліцензійну планку до 75 млн. грн., що приведе до збільшення кількості учасників на ринку і тим самим, за її підрахунками, підвищення надходжень до бюджету майже вдвічі.

Висновки

Таким чином, перед нами постає досить зрозуміла фінансова картина недоотримання доходів до бюджету за продаж ліцензій та доходів від ведення ігрової діяльності. Спираючись на доповідь Віктора Ющенка (поки що ніхто не робив уточнень з даного приводу), більше ніж 200 тис. робочих місць виникне додатково, а це і зменшення безробіття (здебільшого молодіжного), і збільшення внутрішнього попиту за рахунок збільшення заробітної плати. Ці всі прописні істини вже давно відомі. Постає питання, чому ж до сьогодні не відбулася легалізація? В широкій пресі ми знаходимо соціальне пояснення, нібито при узаконенні такої діяльності різко збільшиться кількість хворих лудоманією, а також різко збільшиться кількість кримінальних злочинів, скоєних з метою отримання коштів задля гри в азартні ігри. Якщо слідувати такій логіці, то потрібно ввести, по-перше, заборону на продаж та виготовлення будь-яких спиртних напоїв, оскільки алкогольні захворювання є далеко не поодинокі в нашому суспільстві, а кількість скоєних злочинів у стані алкогольного сп'яніння перевищує 50% від усіх кримінальних справ у нашій країні; по-друге, потрібно повністю заборонити будь-які лотереї, чи то державного, чи недержавного зразка, оскільки це частково теж гральний бізнес, який гіпотетично призводить до психічного захворювання з усіма наслідками; по-третє, заборонити будь-які інтернет-ігри, навіть якщо метою їх діяльності є лише отримання морального задоволення гравця, адже давно не секрет, що є захворювання інтернет-залежністю, і так далі. Причому саме інтернет-залежність часто плутають з лудоманією,

зазначаючи, що підлітки хворіють на неї тому, що їм цікавий сам процес гри та відео ефекти [7].

Повернемося до вже поставленого питання. Перша визначена проблема – це захворювання на лудоманію. Вже давно відомі механізми психологічної реабілітації від різних психічних захворювань, також давно відомо, що психологічно слабкі люди піддаються певним специфічним захворюванням: депресія, невроз, психоз, епілепсія та інші. Тому заборона ведення азартних ігор не зменшить кількість психічно хворих людей. Тим більше азартні люди можуть проявляти свої схильності у різних небезпечних сферах: бейсджампінг, гонки та інше. І актуальним стає питання, що з них соціально небезпечніше?

Друга визначена проблема – зростання кількості кримінальних злочинів з метою заволодіння коштами третіх осіб з подальшим їм використанням в азартних іграх. Умовою є лише те, що людина прогала всі свої грошові і негрошові активи і потребує їх для гри. Проте на даному етапі розвитку гравального бізнесу в Україні ні для кого не секрет, що він існує підпільно чи у формі миттєвих державних лотерей. Тобто злочини, які виникають як причина гри, вже існують і легалізація їх не збільшить.

Отже, постає логічне економічне пояснення: заборона ведення гравального бізнесу легально і його діяльність в тіні є вигідною для певних державних кіл чи структур. Знаходячись в тіні, гравальний бізнес потребує прикриття певними державними органами, тим самим породжуючи корупцію. Це – по-перше, а по-друге, стимулює утворення кримінального «кришування», оскільки вирішувати проблеми на законному рівні немає підстав.

Поряд зі зменшенням соціальних екстерналій, породжених корупцією та рекетом, позитивним економічним ефектом від легалізації гравального бізнесу може бути покращення туристичної привабливості України. При веденні регіональної політики у площині ігрової справи можна створити умови за-

лучення іноземних туристів, які мають схильність до азартних ігор, до певних туристичних регіонів. Прикладом такої регіональної політики є діяльність Монако, Сінгапуру, Лас-Вегаса та інших гравальних районів у світі.

Таким чином, на думку автора, негативні аспекти при легалізації гравального бізнесу в Україні лише зменшаться, а економічні ефекти зростуть через підвищення дохідної частини бюджету, збільшення кількості робочих місць, покращення туристичної привабливості певних регіонів нашої держави.

Список використаних джерел

1. В Киеве обсудят легализацию игорного бизнеса на конференции Game ON – Минюст // Бизнес. – 5 октября 2015 – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/business_safety/V-Kieve-sostoitsya-konferenciya-Game-ON-posvyaschennaya-legalizacii-igornogo-biznesa-Minyust-114296/
2. История игорного бизнеса в Украине // Media Port – 13 февраля 2013. – Режим доступу: <http://www.mediaport.ua/news/85896>
3. Ковтун Є. Правове регулювання гравального бізнесу в Україні та іноземних державах. – К.: ЗАТ «ІГ-Р-ОК», 2008. – 314 с.
4. Конференция Game ON: краткие итоги // Gambling News – 22 октября 2015. – Режим доступу: <http://newsofgambling.com/konferenciya-game-on-itogi>
5. «Однорукие бандиты» возвращаются. В Украине легализуют игорный бизнес и казино // РІА Новости Украина. – 8 ноября 2015 – Режим доступу: <http://rian.com.ua/analytics/20151009/374965043.html>
6. Проект Закону про державний контроль і правові засади діяльності з організації та проведення азартних ігор. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56185
7. Топорецька З. Особа потерпілого від гравального бізнесу. Механізм формування лудоманії / З. Топорецька // Юридичні науки. 2011. – №89. – С. 111–113.

УДК 332.143.339.9

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету,
В.М. ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ,
м.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

Політика прозорості як необхідна складова взаємодії у транскордонному просторі

У статті розглядається питання проведення політики прозорості (відкритості та активізації контактної функції кордонів). Розкривається зміст поняття прозорості, виокремлюються деякі її форми та принципи.

Ключові слова: політика прозорості, прозорість кордонів, прикордонні прозорі зони, транскордонне співробітництво.

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,
к.э.н., доцент, Ужгородский торговельно-экономический институт Киевского национального торговельно-экономического университета,
В.М. ЧЕРТОРИЖСКИЙ,
м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Политика прозорості як необхідна складова взаємодії в трансграничному просторі

В статье рассматривается вопрос о проведении политики прозорості (открытости и активизации контактної функции границ). Раскрывается содержание понятия прозорості, выделяются некоторые ее формы и принципы.

Ключевые слова: политика прозорості, прозорість границ, пограничные прозорі зони, трансграничное сотрудничество.

M. LALAKULYCH,
 Ph.D., assoc. prof. of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University,
 V. CHERTORYZHNSKYI,
 junior researcher of Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

The policy of transparency as a necessary component of cross-border cooperation in space

The article discusses issues of the policy of transparency providing (openness and activation of borders contact function). The content of the concept of transparency is opened; some from its forms and principles are distinguishes.

Keywords: transparency policy, transparency of borders, border transparent zones, cross-border cooperation.

Постановка проблеми. Відносини, спрямовані на отримання інформації та обмеження доступу до неї, існували та існують у всіх громадських і державно-політичних системах. Отримання доступу до інформації породили відкритість (транспарентність) інформації. В той же час відносини з обмеження доступу до інформації породили таємницю інформації.

Адже проблема ефективного регулювання даних відносин актуальна для багатьох сфер суспільного життя (і особливо в умовах відкритості кордонів) для транскордонних відносин.

Транспарентність (Transparency) походить від англійського transparent від лат. trans прозорий, наскрізь+pareo бути очевидним зрозумілість, чесність – це такий стан інформованості (наявність повного, достатнього і достовірного знання) про ту чи іншу діяльність (її об'єктах або результати), яке дозволяє будь-якому зацікавленому суб'єкту мати повне уявлення про них [1].

Актуальність створення режиму транспарентності кордонів обумовлена вже самою постановкою проблеми відкритості у суспільстві та активізації контактної функції кордонів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробленість теми дослідження. Проблема транспарентності і таємниці інформації у їх взаємозв'язку відображена у низці публікацій українських авторів, зокрема у працях О.В. Крет, М.А. Хвесика, Є.Б. Тихомирова, А.О. Долі та інших. У працях закордонних вчених, зокрема таких як М. Айнхорн, В. Бенніс, Д. Бринкерхофф, П. Вард Бідерман, Ю. Хабермас, Х. Гарстен, Д. Големан, Д. Коген, Т. Котару [2–7].

Мета статті. Висвітлити деякі особливості політики транспарентності у транскордонному співробітництві.

Виклад основного матеріалу. Транскордонні території, в яких схрещуються культурні й цивілізаційні коди, кваліфікації і компетенції, володіють високим виробничим і соціокультурним потенціалом. Спираючись на це, саме вільна, прозора взаємодія повинна бути в основі економічної експлуатації прикордонних і транскордонних територій.

На сьогодні у демократичному суспільстві будь-яка форма транскордонного співробітництва (ТКС) потребує створення режиму транспарентності.

Транспарентність у транскордонному співробітництві може розглядатися як правовий інститут і створений на його основі правовий режим, складений з сукупності правовідносин з приводу доступу до різних суб'єктів інформації. Безперешкодна цікавість їх до повноти і достовірності інформації (зрозуміло, з елементами доступності в певній мірі і на певних умовах).

Між режимами таємниці інформації та транспарентності розташовуються правові режими, що представляють собою поєднання компромісів елементів обох, скомпонованих в кожному випадку в різних пропорціях. В одних випадках

визначальним, провідним є момент відкритості з елементами обмеження доступу до інформації, в інших випадках, навпаки, визначальним є зміст режиму закритості інформації.

Атрибутивні характеристики транскордонної транспарентності: прозорість подається як технологічна характеристика транспарентності, відкритість – як інституційна характеристика, що передбачає створення можливостей (закріплення норм, правил і принципів), публічність – як спрямованість транспарентності, доступність будь-якої інформації щодо різних соціальних суб'єктів, та підзвітність – як контрольна властивість транспарентності [2, 8].

Транспарентність – це порівняно новий об'єкт для наукового дослідження, що на даний час не отримала достатнього висвітлення у наукових працях. Певна база для її вивчення закладена у дослідженнях, присвячених гласності.

Транспарентність як соціальне явище – це такий стан інформованості (наявність повного, достатнього і достовірного знання) про ту або іншу діяльність (її об'єкти або результати), який дозволяє будь-якому зацікавленому суб'єктові мати повну уяву про них.

Транспарентність кордонів – це принцип, що дозволяє використовувати їх контактні функції. Транспарентність у широкому сенсі повинна забезпечувати розуміння філософії транскордонного співробітництва кожної із сторін, і тим самим гарантувати підтримку адекватних відносин, які повинні формуватися між двома суб'єктами (транскордонними регіонами).

Підвалиною щодо формування транспарентності кордонів стає демократична політика держави. Вона виступає важливим елементом відкритості заходів державної влади, що надає суспільству можливість отримання інформації про роботу механізму влади, а також сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності і фінансової стабільності на внутрішньому, регіональному і міжнародному рівнях.

Необхідно зауважити, що транспарентність – це вимога майже всіх угод СОТ. Загалом, країна, яка вступає до СОТ, повинна забезпечити транспарентність при прийнятті законодавства, пов'язаного з режимом зовнішньої торгівлі, а також транспарентність і своїх адміністративних і пов'язаних з торгівлею процедурах. Також має місце і системне впровадження принципів транспарентності у роботі Європейського Союзу з проектами транскордонного співробітництва (задіяні при формуванні іміджу інструменти ідентифікації, на нашу думку, формують привабливий образ ЄС і позитивне сприйняття його діяльності в регіонах ЄС і в сусідніх країнах, які прагнуть вступити до ЄС). Вони можуть використовуватися у транскордонному співробітництві суб'єктів, наприклад, українсько-польських відносин [9–12].

Транспарентність – це не просто прозорість, це ясність відносно того, в яких межах функціонує той або інший суб'єкт взаємодії, та в яких випадках він має право проявити свою волю. Це ясність відносно жорстко фіксованих цілей і методів діяльності партнерів у транскордонному співробітництві (ТКС), відкритість до взаємодії спільними методами завдяки співпадаючим цілям, досягнення синергетичного ефекту.

Водночас це – оптимізація процесу надання державної послуги різного формату у процесі транскордонного співробітництва, яка повинна бути максимально зрозумілою для споживача і підконтрольною суспільству. Культура транспарентності є одним з найбільш проблемних завдань у побудові транскордонного співробітництва.

Один із форматів прозорості у процесі транскордонного співробітництва – прикордонні транспарентні зони орієнтовані на пошук гнучкого режиму транскордонних економічних відносин. У рамках цих зон відбувається поєднання принципів суверенітету з практикою транскордонного економічного співробітництва [13, 14].

Адже на транскордонну співпрацю впливають різноспрямовані тенденції. З одного боку, простежується прагнення країни відкрити свої зовнішні кордони торгівлі, а з іншого – бажання супроводжувати відновлення цілісності економічного простору усередині країни посиленням зовнішніх рубежів.

При цьому найважливіше завдання – недопущення економічної автаркії регіону, тобто домінування зовнішніх зв'язків над економічними зв'язками з регіонами власної держави.

На сьогодні більшість прикордонних районів являють собою не чинник розвитку транскордонних зв'язків, а перешкоду для входження країни в світову економіку: низька щільність прикордонних переходів і їх недостатня якість, слабкий розвиток прикордонної інфраструктури.

Принцип транспарентності кордонів у транскордонному співробітництві та супутніх адміністративних процедурах повинен реалізувати у рамках цього виду діяльності держави більш загальний принцип – прозорість і відкритість держави в цілому.

Елементами даного принципу є:

Інформація:

- свобода отримання інформації про ту або іншу адміністративну процедуру щодо прозорості кордону (транспарентність процедурного законодавства);
- свобода отримання інформації про правовий статус та питання щодо транскордонного законодавства (включаючи питання компетенції) тієї або іншої адміністрації у транскордонних питаннях;
- можливість здобуття інформації про наявну практику щодо аналогічних справ в транскордонній діяльності і т. ін.;
- надавання суспільству максимального об'єму інформації про роботу механізму транскордонного співробітництва (ТКС), прикордонної інфраструктури, діяльність влади, доведення до адресатів управлінських рішень, нормативних актів і т. ін.

У питаннях власне діяльності:

- ясність відносно жорстко фіксованих цілей і методів діяльності партнерів у транскордонному співробітництві (ТКС);
- відкритість до взаємодії між транскордонними партнерами;
- комфортність пропускних пунктів;
- постійне вдосконалення транскордонних економічних відносин.

Для запровадження транспарентності доцільно внести у державну програму транскордонного співробітництва необхідність дотримання принципу транспарентності (відкритості і публічності), який включає наступне:

1. Розгляд адміністративних справ щодо транскордонного співробітництва є відкритим. Розгляд адміністративних справ у закритому режимі допускається у випадках, передбачених державним законом про державну таємницю, збереження комерційної, банківської або іншої таємниці, що охороняється законом, недоторканість приватного життя або інші обставини, передбачені законом.

2. Виконавчі органи державної влади і їх посадові особи зобов'язані безкоштовно інформувати населення про закони, що діють або вступають в дію у транскордонному регіоні, і інші нормативні правові акти, що регламентують адміністративні процедури; представляти встановлені форми документів, що використовуються при розгляді адміністративних справ, роз'яснювати порядок їх заповнення.

3. Дотримання правил економії обсягу адміністративних процедур: транскордонне співробітництво та будь-яка діяльність, що з ним пов'язана, здійснюється найменш витратним шляхом – за часом, за ресурсами, що використовуються, за енергією, що витрачається і т. ін.

Висновки

Форми транскордонного співробітництва мають ґрунтуватися на принципах транспарентності. У сучасних умовах найбільш важливими з них є:

1. Ясність, прозорість, гласність транскордонних стосунків.
 2. Взаємна відповідальність сторін за виконання зобов'язань.
 3. Чітка нормативна регламентація, що унеможливує невиконання, затягування підписаних між сторонами угод.
 4. Забезпечення гарантій єдиного доступу громадян, незалежно від місця свого проживання в транскордонному регіоні, до основних соціальних благ і послуг.
 5. Транспарентність дотримання договірної дисципліни є одним з критеріїв етики.
 6. Визначення транспарентності також не може бути закріплене на законодавчому рівні. Транспарентність – справа добровільна.
 7. Деякі суб'єкти в силу специфіки своєї діяльності не можуть бути абсолютно прозорими. Тому вони повинні мати можливість визначити для себе ступінь цієї прозорості, яку інформацію вони можуть надавати необмеженому колу осіб. Транспарентність закінчується там, де починається комерційна таємниця.
 8. Прийняття спеціального закону щодо забезпечення транспарентності діяльності органів державної влади й органів місцевого самоврядування дозволить зробити діяльність влади прозорою, зрозумілою та доступнішою, а отже, підвищить ступінь довіри громадян до неї.
- Але окрім безумовних позитивів для розвитку господарства транспарентність кордонів відкриває також шлях вільному поширенню різного роду загроз.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія (українська) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2. Крет О.В. Атрибутивні характеристики транспарентності як категорії політичної науки / О.В. Крет // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2008. – №20 (76). – С. 93–102. (Науки: економіка, політологія, історія).

3. Тихомирова Є.Б. Транспарентність і відкритість діяльності влади та шляхи їх забезпечення в Україні // Наукові записки НаКМА: Політичні науки. – 2002. – Т. 20. – С. 39–43.

4. Доля А. Діяльність місцевої влади в Україні стає прозорішою та етичнішою [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.cvu.org.ua/doc.php?lang=ukr&mid=pu&id=2134&lim_beg=66

5. Доля А. Прозоре самоврядування шляхом до євроінтеграції. – Донецьк, 2007. – 36 с.

6. Информация как объект правового регулирования // Российский юридический журнал. – 2008. – №4. – С. 182–189.

7. Сайт Blogger [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://legal-protectionua.blogspot.com/2011/09/blog-post.html>

8. Українсько-польський сайт «Прозора Україна» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prozora.org>

9. Хвесик М.А. Сталий розвиток в умовах глобальних викликів і загроз [Електрон. ресурс] / М.А. Хвесик, А.М. Сундук, О.І. Добрянський // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. пр. – 2012. – №1. – С. 5–21. – Режим доступу: <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2012/Khvesyk.pdf>

10. Іванова К.Р. Україна і СОТ [Електрон. ресурс] / К.Р. Іванова // Сайт «Острів знань». – 2007. – 17.05. – Режим доступу: <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/code=1D07D5B0F91AE/list-B8AFBC4326>

11. Тихомирова Є.Б. Проблема вербального и визуального позиционирования восточнославянских евроегионов в контексте опыта ЕС // Школа международной интеграции и приграничного сотрудничества [Электрон. ресурс] (НИУ «БелГУ», 8–12 апреля 2013 г.). – Режим доступа: http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post_5000.html

12. Крет О.В. Правове забезпечення транспарентності влади: зарубіжний досвід / О.В. Крет // Роль международной информации в развитии международных отношений. Материалы межвузовской научно-практической конференции руководителей, ученых, специалистов и преподавателей. 15.05.2009. – Симферополь, 2009. – С. 114–120.

13. Леонов О.Л. Забезпечення доступу до публічної інформації: завдання публічної влади та складова адміністративної реформи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpk.donetsk.ua/sites/default/files/library/publik.pdf>

14. Крет О.В. Транспарентність влади: польський досвід [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26834/37-Kret.pdf?sequence=1>

Ю.О. РУСИНА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
В.В. ГУРЕЦЬ,

Київський національний університет технологій та дизайну

Управління фінансовою стійкістю підприємств

Стаття присвячена вивченню різних підходів до трактування сутності фінансової стійкості. Автор розглядає методологію управління фінансовою стійкістю підприємства. Доведена необхідність прийняття заходів з підвищення фінансової стійкості для підтримання стабільного фінансового стану підприємства. Автором наведено уточнене бачення дефініції «фінансова стійкість».

Ключові слова: фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю на підприємстві, планування фінансової стійкості.

Ю.О. РУСИНА,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
В.В. ГУРЕЦЬ,

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Управление финансовой устойчивостью предприятий

Статья посвящена изучению различных подходов к трактовке сути финансовой устойчивости. Автор рассматривает методологию управления финансовой устойчивостью предприятия. Доказана необходимость повышения финансовой устойчивости для поддержания стабильного финансового положения. Автором приведено уточненное видение дефиниции «финансовая устойчивость».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью на предприятии, планирование финансовой устойчивости.

J. RUSINA,
Ph.D., Economic Sciences, Assistant Professor Kyiv National University of Technologies and Design,
V. GURETS,
Kyiv National University of Technologies and Design

Financial stability at the enterprise

The article is devoted to the study of different approaches to interpretation of the essence of financial stability. The author examines the methodology of management of financial stability of the enterprise. The necessity of improving the financial sustainability in order to maintain a stable financial position. The author presented a refined vision of the definition of «financial stability»

Keywords: financial stability, management of financial stability in the enterprise, planning of financial stability.

Постановка проблеми. Під час фінансової та політичної кризи в державі, коли відбуваються стрімкі негативні явища,

значна увага має приділятися ефективному управлінню фінансовою стійкістю на підприємстві. Фінансова стійкість під-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

приємства є важливим показником фінансового стану підприємства і разом із тим дуже складним: має свої показники; види; зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на нього.

Проблемами управління фінансовою стійкістю підприємства як в Україні, так і за кордоном займалися ряд науковців. Враховуючи відсутність єдності поглядів щодо трактування даної дефініції, проблема залишається відкритою. Постійні зміни внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та підвищення конкуренції стимулюють виникнення потреби в ефективному управлінні фінансовими ресурсами. Саме тому для того, щоб оцінити можливості підприємства, необхідно більш докладно ознайомитись з особливостями управління фінансовою стійкістю. Задля досягнення поставленої мети виникає необхідність розкриття теоретико-методологічних засад управління фінансовою стійкістю підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основними аспектами визначення та аналізу фінансової стійкості підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Г.А. Александров, Е. Альтман, С.Г. Беляєва, А.А. Богданов, Е.Дж. Долан, Дж. К. Ван Хорн, І. Бланк, В.В. Іванов, Д.К. Стоун, К.Д. Уолш, А. Шапіро, О.І. Барановський, В.О. Василенко, О.Д. Заруба, Г.В. Козаченко, М.К. Колісник А.М. Поддєрьогін, Г.В., Савицька, Н.І. Строченко, О.О. Стоянова, Л.А. Лахтіонова, Г.В. Савицька, В.М. Родіонова, М.О. Федотова, О.Р. Кривицька, М.І. Баканов, В.І. Бариленко, І.А. Бланк, В.В. Бочаров, М.Я. Коробов, Г.Б. Поляк, О.В. Павловська, Т.О. Фролова,

Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко, Ю.С. Цал-Цалко, Є.А. Уткін, О.С. Стоянова та багато інших.

У результаті аналізу наукових праць було виявлено, що разом із достатньо глибоким дослідженням проблеми на сьогодні відсутній єдиний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств. Це вказує на необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є визначення сутності та змістових характеристик управління фінансовою стійкістю підприємства на основі аналізу вітчизняного та закордонного досвіду.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі відображено безліч думок щодо сутності та змісту фінансової стійкості (див. табл.).

Дослідивши погляди різних авторів, можна зробити висновок, що більшість з них представляють фінансову стійкість достатньо вузько, виражаючи це багатовимірне поняття одним або двома показниками. Виходячи з вищезазначеного можна запропонувати власне трактування даної дефініції.

Фінансова стійкість підприємства – це такий обсяг фінансових ресурсів і ступінь їх використання, при якому підприємство, вільно і ефективно маневруючи грошовими коштами, забезпечує безперервність і розвиток процесу виробництва та реалізації продукції за рахунок зростання капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику; така властивість підприємства, яка дозволяє функціонувати і розвиватися в умовах мінливого внутрішнього і

Визначення сутності поняття «фінансова стійкість» різними авторами

№ з/п	Автор	Сутність фінансової стійкості
1	2	3
1	Мельник М.В. [1]	Фінансовий стан вважається стійким, якщо організація має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для того, щоб забезпечувати безперервність своєї діяльності, а також повністю і своєчасно погашати свої зобов'язання перед персоналом з виплати заробітної плати, бюджетом по сплаті податків і постачальниками
2	Абрютина М.С. і Грачев А.В. [14]	Фінансова стійкість підприємства – це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів
3	Негашев Е.В. [10]	Вважає, що різниця реального власного і статутного капіталу є основним вихідним показником стійкості фінансового стану підприємства
4	Федотов М.А. [6]	Фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів, їхній розподіл і використання, що дозволяє забезпечувати розвиток організації на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику
5	Єрмолович Л.Л., Сівчик Л.Г., Толкач Г.В. [15]	Розглядають фінансову стійкість підприємства як ступінь покриття необоротних активів капіталом і резервами
6	Бочаров В.В. [8]	Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта – це такий стан його грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів, при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та при мінімальному рівні підприємницького ризику [8]
7	Родіонової В.М. [16]	Фінансова стійкість – це наявність власних оборотних коштів, їх збереження та співвідношення між власними і позиковими обіговими коштами
8	Савицька Г.В. [5]	Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у змінному внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність
9	Лахтіонова Л.А. [17]	Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торгівельної діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення
10	Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. [18]	Фінансовий стійкість характеризується ефективним формуванням, розміщенням та якісним використанням фінансових ресурсів для забезпечення фінансової стабільності



Рисунок 1. Особливості управління фінансовою стійкістю підприємства

Складено на основі джерела [12].

зовнішнього середовища, долати всі виробничо-економічні перешкоди і зберегти своє фінансове положення. Характерними рисами фінансово стійкого підприємства є можливість виконувати зобов'язання перед кредитором, бюджетом та власниками за рахунок збалансування власних фінансових ресурсів та позик, а також стабільність фінансового стану.

На сучасному етапі розвитку економіки, коли посилюється хаотичність змін і турбулентність ринків, виникає потреба в ефективному здійсненні господарської діяльності підприємства, протидії несприятливим внутрішнім і зовнішнім факторам, прийнятті обґрунтованих рішень щодо управління кризовими явищами, комплекс яких формує управління фінансовою стійкістю на підприємстві. Питання управління фінансовою стійкістю є менш дослідженим. Наведемо декілька визначень щодо управління фінансовою стійкістю підприємства.

ІІ. Приймак стверджує, що управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення зростання вартості ділової одиниці та її фінансової стійкості у тривалому періоді [3].

Л.М. Докієнко визначає управління фінансовою стійкістю підприємства як систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу за умови збереження платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечення та підтримання його фінансової рівноваги [5].

Ю.М. Вердієва управління фінансовою стійкістю трактує як сукупність форм та методів реалізації процедур, спрямованих на збереження стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку [7].

Т.І. Ковальчук та Ю.Ю. Цивак відзначають це поняття як систему принципів та методів розроблення й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереження платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги [20].

Таким чином, управління фінансовою стійкістю підприємства становить систему заходів щодо розробки і реалізації принципів і методів управлінських рішень стосовно формування такого стану фінансових ресурсів, який би забезпечив підприємство постійним зростанням прибутку, платоспроможністю та кредитоспроможністю. Воно спрямоване на досягнення платоспроможності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах, забезпечення наявності грошових коштів для оплати поточних зобов'язань,

фінансових ресурсів для розвитку, забезпечення ліквідності підприємства, а також забезпечення фінансової безпеки підприємства, його фінансової гнучкості та фінансову стабільність, досягнення фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому і короткостроковому періодах.

Головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності його функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах, що дозволить у кінцевому підсумку максимізувати ринкову вартість підприємства.

Особливості управління фінансовою стійкістю підприємства можна побачити на рис. 1.

За ефективного управління фінансовою стійкістю підприємства вирішуються такі основні завдання, як: забезпечення оптимальної структури капіталу, забезпечення оптимальної структури активів, забезпечення постійної платоспроможності, забезпечення кредитоспроможності і збалансування та оптимальної структури грошових потоків.

За результатами розрахунків фінансової стійкості можна оцінити:

- інтенсивність використання позикових засобів;
- ступінь залежності від короткострокових зобов'язань;
- рівень довгострокової стійкості компанії без позикових засобів.

Управління фінансовою стійкістю підприємства являє собою масштабний процес, тому його необхідно деталізувати та розділяти на декілька етапів (рис. 2).

Планування фінансової стійкості підприємства передбачає визначення цілей фінансової стійкості, шляхів її розвитку, а також формування основних напрямів розвитку.

На другому етапі здійснюються вибір та розробка методичних підходів оцінювання фінансової стійкості підприємства, а також виявлення проблемних місць.

Третій етап передбачає проведення комплексу заходів щодо підтримання або підвищення рівня фінансової стійкості. Наступним кроком ці заходи реалізуються на практиці.

Останній етап вимагає проведення аналізу та оцінки отриманих результатів після впровадження рекомендацій, критичних точок розвитку фінансової системи та встановлення майбутнього рівня фінансової стійкості підприємства.

В умовах нестабільності зовнішнього оперативного середовища функціонування підприємства, великого значення набуває аналіз здійснення управління фінансовою стійкістю підприємства. Першочерговими завданнями щодо ефективного управління є розробка спеціальних методів, що забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства та відве-

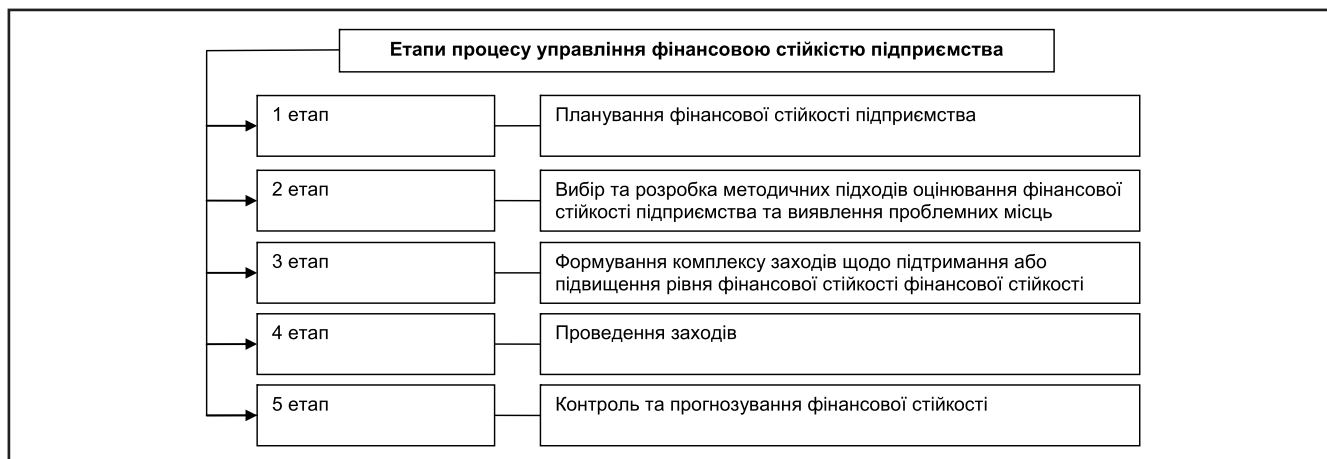


Рисунок 2. Етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства

Складено на основі джерела [13].

дуть загрозу банкрутства. Одним із найбільш радикальних методів є політика антикризового управління, яка передбачає виявлення факторів, що мають вплив на кризовий розвиток та розробку антикризових механізмів управління фінансами, вибір ефективних форм санації.

На сьогодні в Україні стан більшості підприємств знаходиться на межі банкрутства. Причинами цього є зростання інфляції, зменшення національного доходу, нестабільна державна податкова і кредитна політика, перевищення допустимих меж фінансових ризиків, суттєве зниження попиту, спад обсягів виробництва, політична нестабільність, погіршення криміногенної ситуації тощо. Стійкість підприємства залежить від фінансового потенціалу, визначається обсягом власних, а також позикових коштів і залучених ресурсів, якими воно має можливість розпоряджатися.

Зумовлена невідповідність належному рівню фінансової стійкості класифікується за такими причинами: поточними та стратегічними.

До поточних причин слід віднести всі ті, які впливають на рівень фінансової сталості підприємства.

До стратегічних причин відносять: помилки у стратегії управління, в політиці фінансування.

Забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні можливе за рахунок проведення наступних заходів:

- 1) здійснення глибокого аналізу фінансового стану підприємства і визначення перспективи його подальшої діяльності;
- 2) виявлення і ліквідація можливих витрат і збитків на підприємстві, реорганізація організаційної структури таким чином, щоб підприємство мало можливість одержати максимальний прибуток;
- 3) обґрунтування впровадження нових технологій, вибір варіантів розміщення виробничих потужностей, введення нових інвестиційних проектів;
- 4) оцінка реальних можливостей підприємства, враховуючи якість продукції, її вартість, конкурентоспроможність на ринках збуту.

Висновки

Характерними рисами фінансової стійкості підприємства є можливість виконувати зобов'язання перед кредиторами, бюджетом та власниками за рахунок збалансування влас-

них фінансових ресурсів та позик, а також стабільного фінансового стану. Управління фінансовою стійкістю підприємства являє собою систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням стабільного стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який дозволив би підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності, забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги. Основною метою такого управління є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у поточному та перспективному періодах, що дозволить в кінцевому підсумку максимізувати його ринкову вартість.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко І.В. Фінансова стійкість підприємств та її бюджетно-податкове регулювання // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 127–129.
2. Приймак І.І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України / І.І. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Вип. 36. – Львів, 2006. – С. 143–147.
3. Нестеренко Ж.К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навч. посібник / Ж.К. Нестеренко, А.В. Череп. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 122 с.
4. Кравченко М.С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства / М.С. Кравченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – №2. – С. 61–63.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.
6. Васильченко Г.В. Теоретичні аспекти дослідження поняття «управління фінансовою стійкістю» / Г.В. Васильченко // Економічний форум. – 2012. – №2. – С. 43–47.
7. Вердиева Ю.Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса / Ю.Н. Вердиева // Вологдинские чтения. – 2009. – №74. – С. 86–89.
8. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с. 11. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ / Л.Т. Гиляровская. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 615 с.
9. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач, И.В. Цитникова. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2005. – 576 с.

10. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА, 1999. – 343 с.

11. Сысоева Е.Ф. Управление финансовой устойчивостью организации для целей оптимизации структуры капитала / Е.Ф. Сысоева // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №3. – С. 82–86.

12. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства / Г.М. Рябенко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал / Миколаївський державний аграрний університет. – 2012. – №7 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf

13. Приймак І.І. Організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах в Україні / І.І. Приймак // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – №5(1). – С. 27–37.

14. Абрютіна М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: 3-е изд., доп. и перераб. / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 172 с.

15. Анализ экономической деятельности предприятия / Под ред. Л.Л. Ермолович. – Минск: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2002. – 592 с.

16. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова. – М.: Перспектива, 2002. – 98 с.

17. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.

18. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

19. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка, фінанси і право. – 2008. – №7. – С. 26–29.

УДК 339.137.2

Є.О. ДІДЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну, кафедра менеджменту,
О.А. ДІДУК,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну, кафедра менеджменту

Види конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства та особливості управління ними

У статті сформульовано визначення конкурентних переваг підприємства, систематизовано можливі види конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства та наведені особливості управління ними з використанням практичного досвіду.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, управління конкурентними перевагами підприємств ресторанного господарства.

Е.А. ДИДЕНКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна, кафедра менеджмента,
А.А. ДИДУК,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна, кафедра менеджмента

Виды конкурентных преимуществ предприятий ресторанного хозяйства и особенности управления ими

В статье сформулировано определение конкурентных преимуществ предприятия, систематизированы возможные виды конкурентных преимуществ предприятий ресторанного хозяйства и приведены особенности управления ими с использованием практического опыта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, управление конкурентными преимуществами предприятий ресторанного хозяйства.

E. DIDENKO,
Ph.D., associate professor Kiev national university of technology and design, department of management
O. DIDUK,
student, Kiev national university of technology and design, department of management

Types of competitive edges of enterprises of restaurant economy and management feature by them

In the article formulated the determination of competitive edges of enterprise, systematized the possible types of competitive edges of enterprises of restaurant economy and management features are resulted by them with the use of practical experience.

Keywords: competitiveness, competitive edges, management by the competitive edges of enterprises of restaurant economy.

Постановка проблеми. Процес переходу України на ринкову економіку супроводжувався глибокими політичними і соціально-економічними змінами у структурі підприємств різного типу та форми власності. Так, збільшується кількість приватних підприємств, які за рівнем виробництва та якістю надання послуг не поступаються державним.

Галузь ресторанного господарства – одна з найбільш динамічних галузей народного господарства. На сьогодні актуальним

є не лише виготовлення якісної продукції та її реалізація, важливими є також комплекс заходів, які будуть знижувати вартість продукції та збільшувати попит споживачів. Підприємство повинно володіти такими конкурентними перевагами, завдяки яким воно б могло бути на крок попереду у своїй галузі. Зважаючи на таку ситуацію систематизація складу конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства та визначення особливостей управління ними є актуальним науковим завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми вивчення конкурентних переваг підприємств, в тому числі у сфері ресторанного господарства, викладені у працях закордонних дослідників: Д. Алексеев, О. Бреус, Ю.Б. Іванов, В. Карсенін, Т.К. Литвиненко, М. Портер, Г.Т. П'ятницька, К.І. Терехін, Франсен Холворсен, Н.В. Шандора, О.С. Шишко та інших, однак єдиної концепції щодо визначення, якими саме конкурентними перевагами має володіти підприємство ресторанного господарства, немає. Не визначені єдині підходи до управління сучасними конкурентними перевагами підприємств ресторанного бізнесу. Основною причиною цього є те, що жодна методика не може врахувати усіх галузевих особливостей ресторанного господарства. Відтак, вирішення її потребує глибокого аналізу та є індивідуальним для кожного підприємства.

Метою статті є формування складу конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства та визначення особливостей управління ними у сучасному ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Для обґрунтування складу конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства потрібно з'ясувати сутність понять конкурентоспроможність та конкурентні переваги, які досить тісно пов'язані. Так, за визначенням Європейського форуму з проблем управління, конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна можливість фірм за існуючих для них умов проектувати, виготовляти та збувати товари, що за цінновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж товари їх конкурентів¹.

Для розуміння сутності конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства необхідно враховувати особливості підприємства як системи, що характеризується наявністю входу та виходу системи, зв'язку із зовнішнім середовищем, зворотного зв'язку, внутрішньою структурованістю². Складність процесу зумовлюється також впливом багатьох факторів забезпечення конкурентоспроможності. У галузі ресторанного господарства вони характеризуються внутрішньою атмосферою (не помітною споживачу), матеріальною і нематеріальною якістю обслуговування, створенням комфортних психологічних умов для відвідувачів, а також витратами часу на обслуговування³.

На думку Г. П'ятницької, конкурентна перевага – це віділені цінності чи відмітні властивості об'єкта управління, що надають йому перевагу над конкурентами⁴. Ми погоджуємося з думкою науковця, але хочемо зауважити, що конкурентоспроможність підприємства, а таким чином і конкурентні переваги, може бути оцінена тільки в межах групи підприємств, що випускають однакову продукцію.

Найбільш складною є оцінка міри конкурентоспроможності, тобто виявлення характеру конкурентної переваги порівняно з іншими. Отже, рівень конкурентної переваги потрібно оцінювати щодо відповідного підприємства-лідера.

¹ Шишко О. С. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку [Електронний ресурс] / Шишко О. С. – Режим доступу: <http://www.economix.com/ua>.

² Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международный. отношения, 1993. – 896 с.

³ Пятницька Г.Т. Конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства. Опорний конспект лекцій / Пятницька Г.Т. – К., 2012. – 74 с.

⁴ Пятницька Г.Т. Конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства. Опорний конспект лекцій / Пятницька Г.Т. – К., 2012. – 74 с.

Поняття конкурентної переваги можна асоціювати з характеристиками й властивостями товару, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що конкурентні переваги закладу ресторанного господарства – це сукупність виділених матеріальних і нематеріальних цінностей підприємства, що дозволяють йому завойовувати більшу частину потенційних споживачів, створювати позитивний імідж закладу, досягати кращих результатів фінансово-господарської діяльності у розрахунковому періоді та у перспективі порівняно зі своїми прямими конкурентами. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу)⁵.

Часто конкурентні переваги ототожнюють із новими технологічними розробками, які використовує підприємство, та більш високою кваліфікацією персоналу. Однак вони не виявляються у більших обсягах продажу, прибутку й інших економічних показниках. Тому їх доцільно називати передумовами для отримання конкурентних переваг⁶. Конкурентні переваги у галузі ресторанного господарства в розрізі конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах – це не данина моді, а необхідна вимога ринку у динамічних реаліях глобалізованого сьогодення.

Конкурентні переваги – це результат низької собівартості продукції, високої міри диференціації товарів, розумного сегментування ринку, впровадження нововведень, швидкого реагування на потреби ринку. До них також можуть належати вищий рівень продуктивності праці й кваліфікації виробничого, технічного, комерційного персоналу; якість і технічний рівень виготовлених виробів; управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління, що відображаються в економічному зростанні.

Конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажу.

Жорстка конкуренція у сфері ресторанного господарства змушує підприємців змінювати пріоритети розвитку бізнесу. Ринкові умови господарювання переставили основні акценти виробництва продукції та її реалізації із кількісних параметрів на якісні. Розвиток галузі ресторанного господарства залежить від факторів більш тривалого характеру, пов'язаних з якісними характеристиками послуг, а також із використанням і утриманням конкурентних переваг.

Для підприємства ресторанного господарства значна кількість конкурентних переваг знаходиться у площині зростання якості обслуговування клієнтів на інноваційній основі, тому увага даного дослідження стосуватиметься вивчення конкурентних переваг під час обслуговування клієнтів. Варто відмітити, що кілька років назад інновацією в ресторанному бізнесі вважався виклик таксі із кафе чи ресторану або бро-

⁵ Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер М. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.

⁶ Терехин К.И. Технология создания конкурентного преимущества [Електрон. ресурс] / К.И. Терехин. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2008/10/13sozdanije_konkyrentnogo_premushhestva.html.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нювання столів по телефону. Трохи пізніше інноваційними ставали ресторани, в яких можна було зробити замовлення додому, а також заклади в яких в різноманітних конкурсах можна було виграти знижку на обслуговування або наприклад вечерю на двох⁷. У сучасному ж обслуговуванні винаймає значна кількість новинок, які до цього часу повністю не вивчені ні ресторанными закладами, ні їх відвідувачами. За рахунок їх впровадження вдається сформувати певні конкурентні переваги на ринку та підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку, тому охарактеризуємо ці конкурентні переваги більш детально (див. табл.).

Зважаючи на досвід формування конкурентних переваг на підприємствах ресторанного бізнесу можна запропонувати їх різновиди, спрямовані на задоволення вимог клієнтів та підвищення ефективності діяльності закладів громадського харчування⁸:

⁷ П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології: основи теорії: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Г.Т. П'ятницька, Н. П'ятницька. – К.: Кондор-Виробництво, 2013. – 250 с.

⁸ Шандора Н.В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємств / Н.В. Шандора // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11 (4). – С. 48–53.

- організація та проведення різних заходів, зокрема таких як офіційні прийоми, фуршети і бенкети, святкування ювілеїв і весіль, днів народжень, барбекю на природі та ін.);
- забезпечення доступу до мережі Інтернет з технологією Wi-Fi;
- надання безкоштовної паркувальної зони;
- забезпечення доступу відвідувачів до караоке-зали;
- надання можливостей для клієнтів скористатись виїзним обслуговуванням,
- надання послуг флориста, дизайнера, фото і відео зйомки;
- організація святкування з послугами відомих артистів різних жанрів, музичних колективів;
- надання послуг піротехніків, кондитерів;
- проведення дитячих свят з використанням дитячого меню, клоунів, улюблених персонажів казок, герої мультфільмів, фокусників, ілюзіоністів, лялькового театру, шоу мильних бульбашок, рухливих ігор, кулінарних майстер-класів, турнірів із караоке;
- надання дитячого майданчика;
- надання VIP-будиночків;
- забезпечення та організація активно відпочинку – катання на квадроциклах, велосипедах, лижах, тощо;

Характеристика складу конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства за класифікаційною ознакою обслуговування споживачів

Назва інноваційної технології	Характеристика
1	2
Креативні IT технології	В наше життя постійно входять нові інформаційні технології, які вносять креативні інновації в ресторанный бізнес. Сьогодні і туристи, і жителі міста віддають перевагу ресторанам, кафе, барам, де є безкоштовний Wi-Fi. Також, часто до ресторанів приваблюють відвідувачів теплан-шоу, коли на очах відвідувачів теплан-кухар віртуозно створює яку-небудь фірмову страву ¹
Електронне меню	Нові винаходи від Apple встигли стати революційною інновацією в ресторанному бізнесі, замінивши собою старовинні звичайні гросбухи-меню. Інтерактивне електронне меню стало каналом зв'язку між ними і дозволило адміністрації швидко редагувати меню і вносити в нього нові страви
QR-код і можливості маркетингу	Винахід QR-коду (двохмірний штрихкод) – відкрив нові необмежені можливості для оп-іпе взаємодії компаній і користувачів. В QR-коді можна запрограмувати всі відомі інновації ресторанного бізнесу, а також багато нових можливостей
«Мобільний офіціант»	Це дуже ефективний спосіб прийняття замовлення, за допомогою бездротових портативних приладів. Програмне забезпечення на мобільному пристрої вміщує меню всього ресторану, офіціант швидко може обрати страву з меню, а головне швидко передати замовлення на кухню по безпроводному зв'язку. При цьому значна економія ресурсів і одночасно підвищується рівень обслуговування гостя
Шведський стіл на конвеєрі	В британському ресторані YO!Sushi готувати страви прямо з-під кухонних інструментів на конвеєрі проходять через столики. Відвідувачі можуть брати з рухомої стрічки все, що подобається
«Кобрендинг»	«Кобрендинг» – це симбіоз двох різних напрямків бізнесу, де гість може не тільки обідати, але і займатись власними справами, дивитись фільми. Зараз люди хочуть отримувати максимум послуг в одному місці. Ресторатори намагаються задовольнити всі потреби гостей і роблять ставку не на кухню, а на різні послуги ²
95% робітників	В китайському місті Харбін, функціонує кафе, де основну роботу роблять роботи під керівництвом інженерів. Зустрічають клієнтів робшвейцари, готують страви робо кухарі, обслуговують відвідувачів робоофіціанти
Їж і плати скільки хочеш	У світі існує практика ведення ресторанного бізнесу, яка базується на відсутності цін на страви та напої, відвідувачі повинні на свій розсуд сплачувати кошти. В 2010 році американська мережа Panera Bread відкрила заклад по такій моделі, але в меню були вказані рекомендовані ціни. Кошти за спожиті страви та напої кладуть в спеціальний ящик
Все по одній ціні	В Буковелі кафе «Вареники» працює по іншій схемі. Тут всі продукти коштують однаково за кілограм. На прилавках розміщені різні страви і посуд. По бажанню обрані страви, самостійно кладуть на тарілку і відносять до каси. Тарілку зважують і розраховують згідно ваги і фіксованої суми
Вуличні кіоски	На зміну дешевим вуличним кіоскам приходять пересувні рухомі фургончики, що пропонують авторську кухню зі свіжих продуктів. Поява цього тренда пов'язана з насиченим ритмом життя, коли навіть забезпечені люди, не маючи часу, можуть перекусити стравами зі швидкої кухні

¹ Литвиненко Т.К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу / Т.К. Литвиненко. – К.: Знання. – 2011. – 215 с.

² Франсен Холворсен. Основи кейтеринга: як організувати выездное обслуживание / Холворсен Франсен – М.: Ресторанные возможности, 2005. – 214 с.

- організація риболовлі, полювання, збирання грибів та ягід;
- організація пейнтболу, гри в теніс, перебування в басейні та сауні.

Можна зазначити, що в умовах зростання потреб населення, лише на основі забезпечення комплексного відпочинку клієнтів закладів ресторанного господарства можна досягти бажаного результату і зростання конкурентоспроможності за рахунок певного набору конкурентних переваг. Звичайно, що кожен ресторанний комплекс, зважаючи на свою спеціалізацію, розміщення, розміри та можливості спроможний надавати різні послуги та задовольняти різні специфічні запити споживачів. Критерієм доцільності впровадження конкурентних переваг на підприємствах ресторанного господарства повинні бути оптимальні чи раціональні грошові витрати на певний захід, а також можливість їх повернення протягом 1–3 років в залежності від складності та призначення.

Оскільки категорії конкурентних переваг властива відносність у часі, що свідчить про залежність від дії часового фактора, тому для забезпечення конкурентоспроможності на необхідному рівні суб'єкт повинен здійснювати неперервне управління конкурентними перевагами. У загальному вигляді управління може бути визначено як процес цілеспрямованого впливу на яку–небудь систему з метою підтримки її у певному стані або переведенню у новий із врахуванням її об'єктивних властивостей і закономірностей⁹. Сутність управління конкурентними перевагами полягає у неперервному контролі та оцінці змін, які відбуваються у діяльності суб'єкта, у підтримці його спроможності до виживання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Результатом управління повинні стати стійкі переваги, які відповідають цілям розвитку суб'єкта конкуренції і стану його внутрішнього потенціалу, а також зовнішнім можливостям і загрозам.

Основою для управління конкурентними перевагами підприємств ресторанного господарства, яка дозволяє визначити найбільш сприятливі можливості для створення конкурентних переваг, є визначення, аналіз та оцінювання факторів, що їх утворюють. Нами пропонується виділити фактори, які формують особливості підприємств ресторанного господарства:

- визначення цілі як напрямку розвитку системи;
- підпорядкування задач кожного елемента загальній цілі системи;
- усвідомлення кожним елементом своїх задач розуміння загальної задачі;
- виконання кожним елементом своїх функцій, які випливають із поставленої задачі;
- існування певних конкретних відносин між елементами системи;
- наявність органу (суб'єкта) управління;
- наявність зворотного зв'язку.

Використовуючи сформовані аспекти управління конкурентними перевагами підприємств ресторанного господарства, наведемо деякі особливості цього процесу на основі конкретних прикладів:

1. Одна з особливостей управління конкурентними перевагами полягає в тому, що заклад ресторанного господарства, щоб **zareкомендувати** себе і якісно відрізнитися серед конкурен-

⁹ Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х.: ВД «НЖЕК», 2008. – 352 с.

тив, зазвичай робить акцент на розширенні асортименту певного виду продукції, в той же час скорочуючи перелік інших страв і напоїв у меню. Це дозволяє закладу закупляти, виготовляти та реалізувати товари різної вартості; створювати постійний контингент споживачів і при цьому не втрачати старих клієнтів; орієнтуватися на смаки гурманів, що прийдуть знову; бути одними з перших, хто впроваджує нові ідеї в ресторанний бізнес. Прикладами такого формату обслуговування клієнтів є реалізована ідея «Кава–шоп» або концепція фреш–кава у таких закладах як «Кава Ленд» (м. Київ), кав'ярня «Золотий Дукат» (м. Львів).

2. Наступна особливість пов'язана з тим, що заклад має привертати клієнтів розмаїттям музичних супроводів та іншими мистецькими заходами на високому рівні, піднімаючи власний рейтинг і ціни на страви та напої, відповідно до статусу. Такі засоби використовуються у ресторані «Марокана Fashion–Cafe» (Київ), у кафе «Худграф» (Київ), у фестиваль–ресторачії «Диван» (Київ), у кафе «Калейдоскоп» (Донецьк).

3. Одна з передумов успіху ресторанного бізнесу – створення об'єднаних закладів ресторанного господарства з частковою реорганізацією, внаслідок чого постає єдина мережа з однаковою кухнею та баром, традиціями та політикою. Це в свою чергу приносить дію «ефекту масштабу», економію на рекламі, економію часу та коштів на вирішення питань з державними органами, популяризацію одного закладу за рахунок успішної діяльності іншого. Такі мережі мають більше шансів на зростання, ніж поодинокі ресторани та кафе, наприклад, мережа «Пузата хата» (у різних містах України), мережа «Будинок смаку» (Київ).

4. Для заохочення клієнтів неабияке значення має введення системи знижок та спеціальних пропозицій у цінній політиці, запровадження заходів, що орієнтуються на певний контингент чи час роботи: знижки в нічний чи ранковий час, дні, коли готуються певні екзотичні або навпаки типові страви, знижки для студентів, пенсіонерів, дітей, школярів, людей з певними інтересами, чи знижки за виконання певних умов чи дій в ресторані. Такі інноваційні ідеї практикуються в ідальні ПАТ «Оболонь» (Київ), ресторані–паб–клубі «Крейзі Дейзі» (Київ), ідальні Київського національного торговельно–економічного університету (Київ), мережі закладів громадського харчування «Пузата хата», Panorama club¹⁰. Це має насамперед соціальний ефект, оскільки часто головну роль відіграють не ціни, а цікавість людей та неординарність підходу. Разом із тим зазначені заклади громадського харчування, особливо комерційні, залишаються популярними серед широкого кола відвідувачів, що забезпечує підприємствам нарощування доходності бізнесу.

Іншою важливою конкурентною перевагою є застосування сучасних інформаційних нанотехнологій, цифрової оргтехніки. Найважливішими заходами даного напрямку в сучасному просторі являються інформаційно–комп'ютерні технології, які розроблені для підприємств ресторанного господарства, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд рутинних, специфічних для цього бізнесу операцій. Також однією з основних ІТ–інновацій для ресторанного бізнесу є впровадження комплексу веб– і телекомунікаційних рішень для взаємодій з клієнтами. Як наслідок, усе частіше з'являються послуги доставки додому замовлень, зроблених по телефону та мережі Інтернет. Однак не слід звужува-

¹⁰ Бреус О. Ресторанный Бизнес. Как организовать услуги по доставке обедов / О. Бреус // журнал «Услуги и сервис». – №4. – 2011. – С. 48–55.

ти технологічні перетворення в сфері послуг до нововведень лише інформаційних та автоматизованих технологій. Так, на ресторанний бізнес значно впливають ще й досягнення з таких типів технологій: енергетичних процесів, конструкційних матеріалів, дизайну, біотехнологій, інформаційних, обслуговуючих, управлінських, продажу обладнання, а також технологічні досягнення з виготовлення продуктів харчування¹¹.

Протягом останніх років вимоги відвідувачів ресторану постійно ускладнювались. Так, якщо 10–15 років тому клієнти з подивом споживали суші і молоде вино, то в бажаннях сучасного клієнта обов'язковими вимогами до ресторанів є наявність дитячої кімнати, боулінгу, звукового супроводу, аніматорів. Не маючи можливостей відмовити гостям, деякі ресторани прагнуть до стрімких змін і перетворень. Однак, як показує практика, далеко не всі додаткові послуги можуть збільшити рентабельність бізнесу, а деякі мають зворотній ефект.

Така ситуація пов'язана з тим, що прагнучи до впровадження нових підходів в управлінні конкурентними перевагами на підприємствах ресторанного бізнесу не розраховують економічних наслідків, а розроблені заходи мають тривалий термін окупності. Досить часто це твердження підкріплюється порушенням класичних стандартів обслуговування клієнтів та відвідувачів. Так, існують випадки, коли брендові французькі ресторани впроваджують у закладі діджеїв і вводять в своє меню суші і роли. Пивні ресторани пропонують своїм відвідувачам кальян. Деякі заклади, переслідуючи мету впровадження нових ідей у свою діяльність, експлуатують одразу кілька ідей. У таких місцях можна зустрітися з суперечливими складовими: караоке зал поряд з ювелірним бутиком, більярдний хол – із закладом японської кухні, баром¹².

Прагнучи до зміни підходів в управлінні конкурентними перевагами, багато закладів пропонують своїм відвідувачам широкий асортимент додаткових послуг. У наш час особливо популярні такі поєднання: заклади зі східною кухнею і кімнати для кальяну, класичні ресторани з кав'ярнями. Такі заходи, що передбачають поєднання кількох напрямків спеціалізації, спрямовані на затримку відвідувачів на тривалий час, щоб вони змогли замовити більше послуг та страв. Ідея подібних ресторанів в тому, що гості зранку приходять на сніданок, потім обід, ввечері – на вечерю і каву із сигарою. Вважається, що люди обирають заклад із повним спектром послуг і тим самим більш повно і комплексно задовольняють свої вимоги, а заклади ресторанного господарства за рахунок таких інновацій в соціокультурному просторі отримують вищий економічний ефект.

Безумовно, існуючі під одним дахом ідеї мають поєднуватись однією концепцією і взаємодоповнювати одна одну. Будь-яке нововведення потрібно ретельно вивчити, враховуючи смаки і побажання своїх відвідувачів, щоб відповідати їх очікуванням. Вводити додаткову послугу за принципом «чим більше, тим краще» досить небажано. Перш за все потрібно вивчити історію закладів зі схожими концепціями або з аналогічними пропозиціями послуг, здійснити маркетингове дослідження ринку. Після виявлення доцільності проведення змін варто розпочинати їх впровадження у власному закладі, але обов'язково з врахуванням індивідуальних особливостей.

¹¹ Алексеев Д. Успешный ресторан – эмоции и расчет // Д. Алексеев // Ресторанные ведомости. – №5 – 2012. – С. 165–169.

¹² Карсенін В. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні. / В. Карсенін, Т. Ткаченко – К.: Економіка України, 2011. – С. 41–46.

Висновки

У зв'язку з тим що через збільшення попиту споживачів на заклади громадського харчування з кожним роком відкривається все більше підприємств ресторанного бізнесу, то новим власникам потрібно розробляти і продумувати свою діяльність таким чином, щоб утримувати конкуренцію з поміж інших аналогічних закладів. Зробити це можна шляхом формування прогресивного набору конкурентних переваг та обґрунтування дієвих підходів до управління ними. На сьогодні таке нововведення, як заклади з кухнями різних національностей та цікавий інтер'єр, є не досить актуальним. Тому власникам потрібно розробляти й впроваджувати в реалізацію різні конкурентні переваги, що базуються на інноваційних методах та технологіях, які б покращували відвідування та залучали все більшу кількість потенційних споживачів до свого закладу. В сучасних закладах ресторанного господарства привабливими є не лише різні страви та напої, а й інноваційні послуги, зручності, доброзичлива атмосфера, відпочинок, романтична обстановка, пригоди, збудження, мрії, музичні розваги.

Список використаних джерел

1. Шишко О.С. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку [Електрон. ресурс] / Шишко О.С. – Режим доступу: <http://www.economix.com/ua>
2. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
3. П'ятницька Г.Т. Конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства. Опорний конспект лекцій / П'ятницька Г.Т. – Київ, 2012. – 74 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер М. – Москва: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
5. Терехин К.И. Технология создания конкурентного преимущества [Електрон. ресурс] / К.И. Терехин. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2008/10/13sozdanije_konkyrentnogo_preimushhestva.html
6. П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології: основи теорії: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Г.Т. П'ятницька, Н. П'ятницька. – К.: Кондор–Виробництво, 2013. – 250 с.
7. Литвиненко Т.К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу / Т.К. Литвиненко–К.: Знання. – 2011. – 215 с.
8. Франсен Холворсен. Основы кейтеринга: как организовать выездное обслуживание / Холворсен Франсен – М.: Ресторанные возможности, 2005. – 214 с.
9. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
10. Шандора Н.В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємств / Н.В. Шандора // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11 (4). – С. 48–53.
11. Бреус О. Ресторанный Бизнес. Как организовать услуги по доставке обедов / О. Бреус // журнал «Услуги и сервис». – №4 – 2011. – С. 48–55.
12. Алексеев Д. Успешный ресторан – эмоции и расчет / Д. Алексеев // Ресторанные ведомости. – №5. – 2012. – С. 165–169.
13. Карсенін В. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні. / В. Карсенін, Т. Ткаченко. – К.: Економіка України, 2011. – С. 41–46.

С.А. СТАХУРСЬКА,
к.е.н., Національний університет харчових технологій,
С.В. ТКАЧУК,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Сучасна система комунікацій підприємства як чинник успішної діяльності на ринку

У роботі досліджуються складові інформаційного обміну підприємства, аналізується доцільність застосування електронних засобів передачі інформації. На основі досліджень пропонується система комунікацій підприємства як сукупність трьох взаємопов'язаних підсистем, розглядаються елементи кожної підсистеми, їхній взаємозв'язок та значення.

Ключові слова: комунікації, система комунікацій, внутрішні комунікації, зовнішні комунікації, електронні засоби передачі інформації.

С.А. СТАХУРСЬКА,
к.э.н., Национальный университет пищевых технологий,
С.В. ТКАЧУК,
к.э.н., Национальный университет пищевых технологий

Современная система коммуникаций предприятия как фактор успешной деятельности на рынке

В работе исследуются составляющие информационного обмена, анализируется целесообразность использования электронных средств передачи информации. На основе исследований предлагается система коммуникаций предприятия как совокупность трех взаимосвязанных подсистем, рассматриваются элементы каждой подсистемы, их взаимосвязь и значение.

Ключевые слова: коммуникации, система коммуникаций, внутренние коммуникации, внешние коммуникации, электронные средства передачи информации.

S. STAKHURSKA,
c.e.s. associate professor, National University of Food Technologies, Department of Management,
S. TKATCHUK,
c.e.s. associate professor National University of Food Technologies, Department of Management

The modern system of enterprise's communications as the factor of successful activity on the market

The paper studies components of information exchange, analyzes the expediency of electronic communication tools using. Based on the research it is proposed the system of enterprise's communication as the complex of three interconnected subsystems, the elements of each subsystem, their interconnection and importance are considered.

Keywords: communications, system of communications, internal communications, external communications, electronic communication tools.

Постановка проблеми. Для успішної роботи підприємства, налагодження внутрішніх горизонтальних та вертикальних зв'язків між структурними підрозділами та рівнями управління, ефективної взаємодії із зовнішнім оточенням та завоювання й утримання гідних позицій на ринку необхідно сформувати систему, яка б забезпечила якісний та оперативний обмін інформацією. Виникає необхідність узагальнення існуючих підходів та методів формування комунікацій та на цій основі розроблення комунікативної системи організації, яка б забезпечила налагодження інформаційних потоків як в межах внутрішнього середовища, так і з суб'єктами та підсистемами зовнішнього оточення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій [1–8] комунікації відіграють значну роль у діяльності підприємств та фірм, причому йдеться як про внутрішні, вертикальні й горизонтальні комунікації, так і про комунікації із зовнішнім середовищем. Також прийнято виділяти систему корпоративних комунікацій як таку, яка покликана забезпечити інформаційний обмін між територіально відокремленими підрозділами організації. Акцентується увага на необхідності прийняття та впровадження ефективних рішень щодо налагодження

інформаційних потоків в усіх трьох напрямках: всередині підприємства між його службами, відділами та рівнями управління, в межах корпорації між її структурними підрозділами, а також між підприємством (корпорацією) та суб'єктами зовнішнього середовища.

Мета статті. З викладеного вище виникає необхідність систематизації існуючих підходів до розроблення комунікацій підприємств і організацій та деталізації елементів кожної підсистеми, внутрішньої, корпоративної та зовнішньої, визначення їх взаємовпливу та взаємозв'язків.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасності підприємства та фірми діють не відокремлено, а в постійній взаємодії як із чинниками зовнішнього середовища, так і з елементами власної внутрішньої системи. Саме підприємство є системою із сукупністю складних механізмів та взаємозв'язків і воно ж, в свою чергу, є елементом інших, ще складніших систем. Кожен елемент названих систем чинить вплив на діяльність підприємства, і важливим є налагодження зв'язку як між підсистемами в середині фірми, так і між фірмою та зовнішніми системами. Під таким зв'язком слід розуміти взаємний обмін інформацією задля вирішення тих або інших цілей, тобто комунікації.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Під комунікаціями у широкому сенсі розуміють процес обміну інформацією між двома чи більшою кількістю осіб за допомогою вербальних і невербальних засобів.

Комунікації у менеджменті являють собою обмін інформацією між елементами організаційної системи по каналах прямого та зворотного зв'язку [2, 6–8]. Важливо виокремити комунікації в середині організації, тобто між її структурними підрозділами, працівниками тощо та комунікації, що спрямовані назовні, тобто комунікації організації із зовнішнім середовищем [8]. При цьому інколи виділяють ще третій напрямок комунікацій, так звані корпоративні комунікації, що забезпечують обмін інформації між структурними підрозділами організації, які територіально відокремлені між собою (наприклад, між філіями чи дочірніми підприємствами) [6].

Виходячи з вище сказаного перед підприємством стоїть завдання сформувати три підсистеми комунікацій: внутрішню (локальну), корпоративну та зовнішню. У сукупності ці три підсистеми становитимуть глобальну систему комунікацій. Розглянемо складові та взаємозв'язки кожної підсистеми.

Внутрішня система комунікацій (рис. 1) покликана забезпечити ефективний обмін інформацією всередині підприємства.

Серед цілей системи можна виділити такі:

- організація ефективного керівництва на всіх рівнях;
- організація взаємозв'язку між лінійними та функціональними підрозділами;
- організація ефективної роботи підрозділів, служб, колективів.

Внутрішні комунікації в цілому за своєю спрямованістю поділятимуться на два види:

- 1) вертикальні (між керівниками різних рівнів; між керівниками та підлеглими);
- 2) горизонтальні (комунікації між рівними за посадою членами колективу або між рівними за ієрархією керівниками різних підрозділів).

На рис. 1 тонкими стрілками показані вертикальні комунікації по прямих та зворотних каналах зв'язку, товстими двосторонніми стрілками позначені горизонтальні комунікації також в обох напрямках. Тут структура управління є лінійно-

функціональною, втім горизонтальні та вертикальні комунікації будуть мати місце за будь-якої структури.

Корпоративна система комунікацій покликана забезпечити взаємозв'язок та ефективний обмін інформацією між структурними елементами однієї організації, які територіально знаходяться на відстані один від одного. При цьому як відправники та отримувачі інформації залежно від ситуації виступатимуть керівники й працівники головних офісів, ради директорів, філій, дочірніх підприємств та фірм, спільних підприємств тощо. Вертикальні та горизонтальні комунікації теж матимуть місце в корпоративній системі. Обмін інформацією між головним офісом та філіями носитимуть вертикальний зв'язок, а між двома чи більше філіями – горизонтальний. До цілей корпоративної системи комунікацій слід віднести, зокрема, налагодження інформаційного обміну між головним офісом та філіями й структурними підрозділами задля забезпечення виконання єдиної стратегічної цілі, інформування про поточні корективи в роботі корпорації; забезпечення взаємодії між філіями та структурними підрозділами щодо обміну ресурсами, управління запасами тощо.

Корпоративна та внутрішня системи комунікацій стосуються обміну інформацією в межах організації (корпорації). Втім, як йшлося вище, підприємство не лише є системою із безліччю взаємозв'язків та механізмів, воно є складовою більш складних систем: макро- та мезооточення. Налагодження комунікацій між організацією та підсистемами зовнішнього оточення носить не менш важливий характер, ніж формування локальної та корпоративної систем комунікацій. Система зовнішніх комунікацій підприємства має складатися із наступних підсистем (рис. 2):

1) система комунікацій із суб'єктами мезооточення:

- комунікації зі споживачами;
- комунікації із представниками масової інформації, PR-агенціями та іншими контактними аудиторіями, взаємовідносини з якими покликані сформувати позитивну громадську думку;
- комунікації із посередниками: фінансовими, інвестиційними, маркетинговими, торговельними, юридичними, страховими, транспортними тощо;

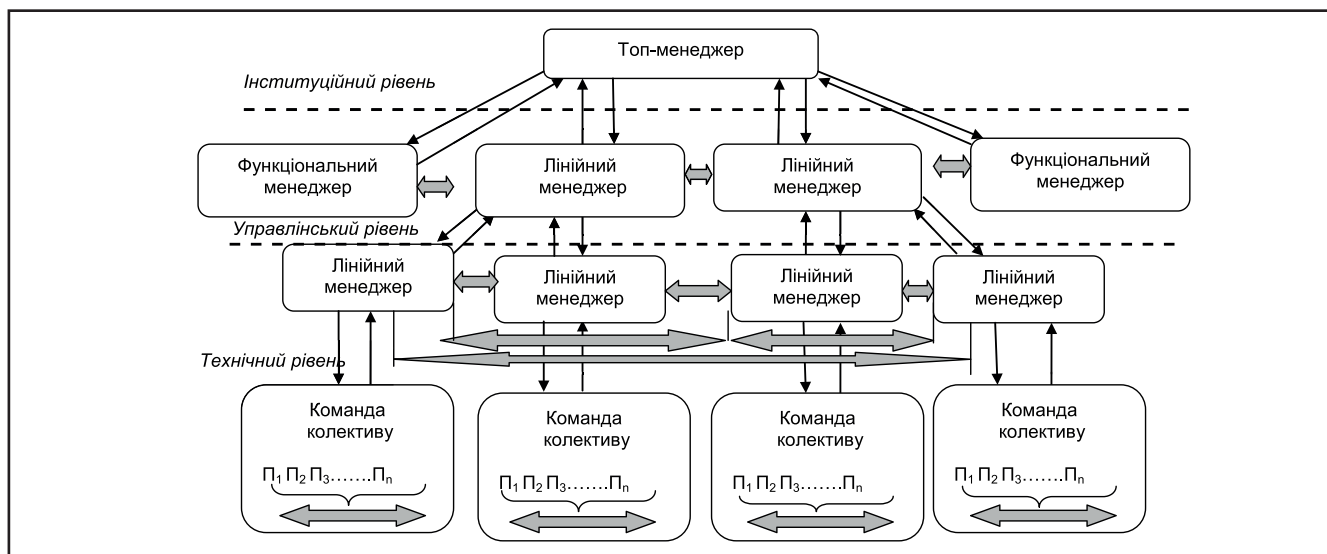


Рисунок 1. Внутрішня система комунікацій підприємства

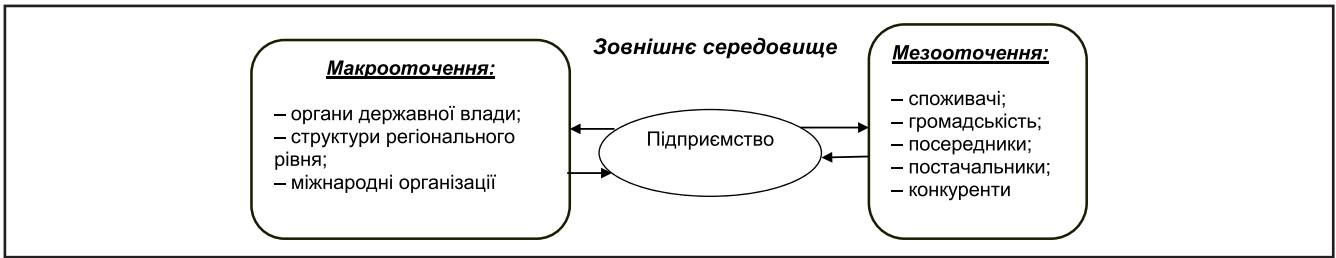


Рисунок 2. Зовнішня система комунікацій підприємства

- комунікації із постачальниками;
- комунікації із конкурентами (можливо розглядати з точки зору доцільності горизонтальної інтеграції);
- 2) система комунікацій із суб'єктами макрооточення:
 - комунікації із органами та представництвами державної влади;
 - комунікації із структурами регіонального рівня;
 - комунікації із міжнародними організаціями.

На окрему увагу заслуговує система комунікацій із споживачами, потреби яких визначають напрями діяльності більшості підприємств [4, 5]. Дана система, очевидно, матиме свою специфіку через особливе значення прямого та зворотного зв'язку інформаційних потоків, яке дещо відрізняється від стандартного уявлення (рис. 3).

Перш ніж впроваджувати будь-які заходи підприємство повинно провести маркетингові дослідження, зокрема й польові, щоб виявити споживчі потреби (анкетування, опитування, інтерв'ю, гаряче інтерв'ю, аналіз протоколу тощо). Тобто воно «звертається до споживача» (стрілка під номером 1 на рис. 3) задля отримання від нього зворотної інформації (стрілка під номером 2). На основі отриманих та опрацьованих даних розробляються відповідні маркетингові заходи. Вони не обов'язково стосуються лише політики просування, але й будь-яких інших елементів маркетингового міксу. Втім у подальшому все одно застосовуються інструменти маркетин-

гових комунікацій зі споживачем з метою доведення до споживача інформації про нові пропозиції, стимулювання збуту вже існуючих товарів, формування системи лояльності і т. ін. У даному випадку має місце прямий зв'язок: потоки інформації спрямовуються від фірми до споживача (стрілка під номером 3 на рис. 3). Такими інструментами можуть бути реклама, прямий маркетинг, промоакції, дегустації, участь у виставках та ярмарках, розкручування бренду тощо.

Після того як відповідні заходи були впроваджені (суто в сфері «промоушн» або просування стосувалося лише доведення до споживачів інформації про заходи), підприємство знову «звертається до споживача» (стрілка 4) задля отримання зворотної інформації щодо реакції на такі заходи (стрілка 5). В залежності від результатів досліджень здійснюється корегування маркетингових заходів, їх удосконалення або розроблення нових. Розробляючи дану систему комунікацій, не можна забувати про управління відносинами із споживачами, так званий CR–M (customer relationships management). Йдеться про той факт, що споживача слід сприймати як партнера, із яким підприємство прагне сформувати довгострокові лояльні відносини на основі задоволення взаємних інтересів [4; 5]. Така філософія ведення бізнесу має бути покладена в основу системи комунікацій зі споживачами, принаймні для більшості підприємств, що виробляють кінцевий товар, а тим більше для тих, які пропонують послуги.



Рисунок 3. Система комунікацій підприємства зі споживачами

Не менш важливими є й інші комунікативні підсистеми системи зовнішніх комунікацій. Зокрема, формування зв'язків із громадськістю впливає на імідж підприємства, на сприйняття бренду. Ефективні комунікації із посередниками та постачальниками забезпечують якісні матеріали та обслуговування усіх необхідних підприємству процесів, що впливає на якість кінцевого продукту.

Під час формування усіх підсистем системи комунікацій – внутрішньої, корпоративної та зовнішньої – потрібно приділити особливу увагу каналам зв'язку, за допомогою яких інформація буде передаватись від відправників до отримувачів [6, 7]. У сучасному світі найефективнішим засобом є інформаційні технології (обмін інформацією за допомогою соціальних мереж, електронної пошти, спеціальних електронних програм, сайтів тощо), застосування яких має ряд переваг: простота, швидкість; можливість оперативної передачі інформації значній кількості осіб; наявність у отримувача часу на сприйняття та обдумування інформації в порівнянні із безпосереднім спілкуванням, і, як результат, зменшення конфліктів; економія часу, приміщень та можливість більш ефективного їх використання (наприклад, проведення нарад через Skype або оперативний обмін експертними оцінками online при використанні методу Дельфі); уникнення або зменшення деяких комунікативних бар'єрів (зокрема, бар'єрів авторитету та відносин); збереження екології (наприклад, значне зменшення використання паперових носіїв та, як результат, економія природних ресурсів на виробництво паперу). Інформаційні технології також є досить ефективними під час комунікацій зі споживачами: інтернет-реклама, електронна торгівля, створення сайтів, індивідуалізація продуктів та формування систем лояльності.

При формуванні загальної системи комунікацій підприємства, необхідно зважати на те, що усі три підсистеми – внутрішня, корпоративна та зовнішня – повинні бути взаємоузгоджені та слугувати досягненню загальної стратегічної цілі.

Висновки

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства, його виходу на новий рівень, необхідним є розроблення і впровадження системи комунікацій, яка б включала в себе три взаємопов'язані підсистеми: внутрішню, корпоративну і зовнішню. Внутрішня система комунікацій покликана забезпечити якісну роботу підприємства з середини, налагодити дієвий взаємозв'язок між відділами і структурними підрозділами, удосконалити управління на всіх рівнях. Корпоратив-

на система комунікацій матиме місце в тому випадку, якщо в межах організації (корпорації) існують територіально відокремлені підрозділи, між якими необхідно встановити обмін інформаційними потоками задля досягнення єдиної стратегічної цілі та оперативного управління.

Не менш важливою є зовнішня система комунікацій, що стосується налагодження зв'язків та інформаційного обміну між підприємством та складовими зовнішнього макрота мезооточення: органами державної та регіональної влади, міжнародними організаціями, споживачами, громадськістю, постачальниками, посередниками та інколи навіть з конкурентами (у випадку доцільності горизонтального злиття).

Варто пам'ятати, що три названі підсистеми комунікацій (внутрішня, корпоративна і зовнішня) повинні перебувати у взаємовідповідності та взаємозв'язку і слугувати досягненню стратегічних цілей організації.

Список використаних джерел

1. Бондар А.В. Информация и коммуникации в управлении предприятием / А.В. Бондар // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, №3, [Електрон. ресурс] / Режим доступа: mmi.fem.sumdu.edu.ua/.../mmi2011_3_2_219_227.pdf
2. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С.М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2011. №6, Т. 2. – С. 51–54.
3. Демина И.Н. Место и роль коммуникации в бизнес-процессах / И.Н. Демина // Известия Иркутской государственной экономической академии, №2. – 2012 [Електрон. ресурс] / Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mesto-i-rol-kommunikatsii-v-biznes-protsessah>
4. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книги, 2012. – 479 с.
5. Крилов И.В. Маркетинговые коммуникации: світовий досвід / И.В. Крилов. – К.: Знання, 2009. – 267 с.
6. Коммуникации в менеджменте [Електрон. ресурс] / Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/kommunikacionny-menedzhment.html>
7. Любченко Н.Л. Система комунікаційного менеджменту підприємства / Н.Л. Любченко // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», №48. – 2013 [Електрон. ресурс] / Режим доступа: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe
8. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури // Электрон. издание / Перевод с англ. – М.: Дело, 2004. – 800 с.

УДК 636.03

ВАНГ ТАО,
к.е.н., асистент, Одеський національний політехнічний університет,
ЛІ ЗЯАНГЕ,
к.е.н., Пекінський транспортний університет

Розвиток м'ясного скотарства в умовах кризи: стан, проблеми та перспективи

У статті досліджено сучасний стан галузі м'ясного скотарства. Виокремлено основні чинники, що негативно впливають на розвиток м'ясного скотарства. Наведено основні напрями подальшого зростання виробництва яловичини в умовах кризи.

Ключові слова: сільське господарство, тваринництво, м'ясне скотарство, проблеми розвитку, перспективи.

ВАНГ ТАО,
к.э.н., ассистент, Одесский национальный политехнический университет,
ЛИ ЗЯАНГЭ,
к.э.н., Пекинский транспортный университет

Развитие мясного скотоводства в условиях кризиса: состояние, проблемы и перспективы

В статье исследовано современное состояние отрасли мясного скотоводства. Выделены основные факторы, негативно влияющие на развитие мясного скотоводства. Приведены основные направления дальнейшего роста производства говядины в условиях кризиса.

Ключевые слова: сельское хозяйство, животноводство, мясное скотоводство, проблемы развития, перспективы.

WANG TAO,
PhD, assistant Odessa National Polytechnic University,
JIANGE LI,
PhD, Beijing Jiaotong University

The development of beef cattle in a crisis: the state, problems and prospects

The paper investigated the current state of the sector of beef cattle. Identified the main factors that adversely affect the development of beef cattle. Provides basic directions of the further growth of production of beef in the conditions of crisis.

Keywords: agriculture, animal husbandry, beef cattle, development problems and prospects.

Постановка проблемы. Мясо является важным элементом в рационе питания населения страны, содержит протеины, липиды, минеральные вещества, витамины, незаменимые жирные кислоты. Важное значение мясной отрасли в решении проблем и развитии мясоперерабатывающих предприятий, формировании экспортного потенциала. В нашей стране мясо получают путем разведения домашних животных (свиней, крупного рогатого скота (КРС), овец, коз) и птицы. Среди перечисленных видов домашних животных наиболее полезным считается мясо КРС. За 2008–2012 годы среднее поголовье КРС в мире составило 1,467 млрд. гол. При этом прирост поголовья за 15 лет составил 375,2 млн. гол. Таким образом, производство говядины является важной составной продовольственной безопасности, что и обуславливает объект и цель исследования, особенно в условиях кризиса отрасли.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы современного состояния, проблемам и перспективам развития отрасли КРС посвящено множество исследований отечественных и зарубежных ученых. Необходимо отметить научные работы М. Денисенко [1], М. Зубца [7], О. Кутас [3], Р. Логоши [4], И. Лозинской [5], П. Саблука [2], А. Шлапака [10] и др. ученых.

В то же время недостаточно исследованными остаются проблемы и перспективы развития отрасли мясного скотоводства в условиях кризиса.

Целью исследования является изучение состояния, проблем и перспектив развития отрасли мясного скотоводства в условиях кризиса.

Основная часть. Современное мясное скотоводство экономически развитых стран характеризуется постоянным приростом поголовья КРС, их продуктивности, снижением яловости коров, использованием энерго- и ресурсосберегающих технологий, внедрением новых технологий содержания, кормления животных, государственной поддержкой.

Нынешнее состояние КРС в Украине характеризуется постоянным снижением поголовья животных и сокращением производства говядины во всех категориях хозяйств, о чем свидетельствуют данные таблицы.

За годы независимости страны поголовье КРС сократилось почти на 85%, в том числе коров – на 73%. Соответственно сократилось производство говядины в убойном весе практически в два раза.

Если в 1990 году более 85% всего скота содержалось в сельскохозяйственных предприятиях (колхозах и совхозах), то в 2014 году на сельскохозяйственных предприятиях разных форм собственности – всего 33%. В то же самое время в связи с дисбалансом развития данной отрасли хозяйства населения нарастили поголовье животных с 15 до 67%.

Если в мире доля говядины, полученной от мясного скота, составляет 54%, то в Украине – 1,7% [4, с. 91].

Важное значение в цепи сокращения производства говядины принадлежит снижению среднего живого веса одной головы скота, реализованного на убой с 349 до 258 кг, то есть на 26%.

В современных условиях в результате длительной финансово-экономического кризиса мясное скотоводство находится в довольно критическом состоянии. Из-за ряда объективных и субъективных причин (недостаточной обеспеченности кормами, низкими закупочными ценами на мясо говядины, без учета его качества, отсутствие специалистов) широкого развития эта отрасль не получила. Уменьшение поголовья крупного рогатого скота привело к тому, что производство говядины сокращается с каждым годом [1].

Таким образом, можно констатировать кризисное состояние отрасли скотоводства в целом, и мясного его направления в частности.

Кризисное состояние экономики, отмечает М. Денисенко, не оставляет сомнений необходимости планирования как основного средства повышения эффективности хозяйствования, включая экологизацию АПК и мясного подкомплекса, повышения качества продукции и экономической конкурентоспособности как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Переход к смешанной экономике даже в полном объеме требует коренного изменения содержания планирования и перехода на промышленные методы его организации с учетом экологически-экономических факторов развития животноводства и, в частности, скотоводства [1].

Динамика основных показателей развития отрасли скотоводства в Украине за 1990–2014 годы*

Показатели	Годы				
	1990	2000	2010	2013	2014
Поголовье КРС, тыс. гол	24623,4	9423,7	4494,4	4534	3884
в т.ч. коров	8378,2	4958,3	2631,2	2508,8	2262,7
Выращено в живой массе, тыс. т	6465	2278	2936,7	3379	3215,2
Реализация на забой в живой массе, тыс. т	6428,2	2607,5	2925,4	3379,6	3323,5
Производство говядины в убойной массе, тыс. т	4357,8	1662,8	2059	2389,4	2359,6
Средний живой вес одной головы скота, реализованной на убой, кг	349	231	250	279	258
Средний убойный вес одной головы скота, реализованной на убой, кг	214	132	147	164	152
Произведено мяса на 1 условную голову, кг	138	110	189	217	215

* Источник: составлено на основе [8].

Основными причинами, которые привели к разрушительным последствиям в скотоводстве и продолжают свое негативное воздействие, являются [6, с. 5–8]:

- нестабильный уровень закупочных цен на говядину, не обеспечивающий устойчивую безубыточность ее производства и снижающий инвестиционную привлекательность отрасли;
- несовершенный механизм государственного регулирования импорта продукции, которая завозится по значительно более низким ценам, что ставит отечественного товаропроизводителя в неравные условия и несет угрозу дальнейшего свертывания производства;
- отсутствие выгодной для товаропроизводителя кредитной политики, направленной на обновление основных средств производства;
- слабое интегрирование производства, переработки и реализации мясной продукции, что приводит к резким колебаниям закупочных цен на говядину;
- низкая платежеспособность населения;
- значительное уменьшение количества крупных специализированных предприятий с высоким уровнем концентрации поголовья и технологического обеспечения производства говядины;
- морально устаревшие технологические и технические средства производства на фермах, что приводит к высокой энергоемкости производства единицы продукции мясного скотоводства и ее себестоимости;
- производство абсолютного большинства говядины в личных хозяйствах населения, которое осуществляется на натуральной основе, что делает невозможным применение современных технологий их производства.

Мясное скотоводство является одной из датируемых отраслей. Механизм государственной поддержки включал начисление и выплаты до 2015 года товаропроизводителям дотаций за 1 кг прироста КРС в размере 3,5 грн.

С 01.01.2012 законом №4268 изложен в новой редакции п. 1 подраздела 2 раздела XX Налогового кодекса и изменен порядок налогообложения НДС деятельности перерабатывающих (мясомолочных) предприятий и выплаты ими дотаций сельскохозяйственным товаропроизводителям, существовавший до указанной даты. Также был изменен механизм выплаты компенсации сельхозтоваропроизводителям за проданные ими перерабатывающим предприятиям молоко и мясо в живом весе, предусматривающий выделение 70% НДС переработчиков на прямую дотацию производителя, а 30% пойдет в специальный фонд госбюджета, и будет рас-

пределяться Кабмином (вместо 100% перечисления в 2011 году). В 2013 году эта пропорция изменилась на 60/40, а в 2014 году – должна составлять 50/50 соответственно.

В зависимости от специализации предприятия (племязвод, племярепродуктор и другие агропредприятия) на каждую корову мясного направления продуктивности специальная бюджетная дотация составит до 1900 грн., 1000 грн. и 600 грн. соответственно.

Кроме того, для предотвращения вырезанию маловесных молодняка КРС в хозяйствах населения, увеличение объемов производства высококачественной говядины и поступления на глубокую промышленную переработку высококондиционного поголовья крупного рогатого скота, повышение уровня потребления говядины на душу населения вышеупомянутым проектом постановления предлагается ввести бюджетную дотацию за выращенные и проданные на убой субъектам хозяйствования, которые имеют собственные (арендованные) мощности для убоя животных, молодняк КРС [2].

Опыт США, Канады, Италии, Франции, Аргентины показывает, что значительным резервом увеличения производства говядины является ускоренное развитие специализированного мясного скотоводства. Именно за счет развития этой отрасли должно осуществляться производство высококачественной говядины для удовлетворения потребностей населения и промышленного производства [3].

Для обеспечения рентабельного ведения мясного скотоводства предусматривается существенно повысить экономическую эффективность разведения мясного скота путем повышения его производительности (обеспечить среднесуточный прирост живой массы скота всех половозрастных групп до 775–800 г, выход телят на 100 среднегодовых коров 85–87 голов), что приведет к снижению затрат кормов на 1 ц произведенной живой массы (включая кормление коров) в 14,0–14,2 ц к.од [9].

С целью достижения запланированных показателей реализуются соответствующие проекты, например, «Мясное скотоводство – приоритет продовольственной безопасности Украины».

Целью проекта «Мясное скотоводство – приоритет продовольственной безопасности Украины» является [10]:

- 1) увеличить производство высококачественной говядины и создать высокопроизводительное производственное и племенное стадо на предприятиях, которые будут задействованы в проекте. Наполнение внутреннего рынка Украины высокопроизводительной племенной скотом с целью

улучшения генетики существующего стада КРС, что приведет существенный положительный эффект и также скажется на росте общих объемов производства говядины;

2) уменьшить импортозависимость страны на потребительском рынке мяса. Обеспечить население Украины качественным мясом говядины отечественного производства;

3) увеличить уровень конкурентоспособности отечественного скотоводства, что позволит отечественным производителям вернуться на внешние рынки в качестве надежного партнера и игрока.

Согласно проекту «Возрождение скотоводства» основными направлениями государственной поддержки по возрождению скотоводства, которые предусматривают концентрацию государственных и инвестиционных финансовых ресурсов определено [6, с. 14]:

- обеспечение безубыточного производства высококачественной говядины товаропроизводителями разных форм хозяйствования;

- развитие крупнотоварного специализированного производства говядины;

- развитие фермерских и личных крестьянских и домохозяйств;

- развитие государственных хозяйств как базы ресурсного и инновационного обеспечения отрасли скотоводства;

- создание эффективной системы селекции;

- развитие кормопроизводства и комбикормовой промышленности;

- техническое и технологическое переоснащение отрасли;

- совершенствование системы контроля качества и безопасности продукции.

Достижение указанных направлений возможно при осуществлении соответствующего финансирования отрасли. Поэтому, основой стабилизации и наращивания численности мясного скота, повышения его производительности и эффективности разведения станет функционирование экономического механизма, который обеспечит окупаемость затрат ее владельцам, а именно:

- гарантированные минимальные цены на живую массу скота;

- взаимовыгодная система экономических отношений между производителями, переработчиками и реализаторами говядины (получение каждым из участников интегрированных формирований одинаковой суммы прибыли на вложенный капитал с учетом срока его оборота);

- государственная финансовая поддержка отрасли;

- совершенствование кредитно-финансовой и налоговой политики [9].

Выводы

Изложенное выше дает возможность сделать следующие выводы:

1. В Украине наблюдается тенденция ежегодного сокращения поголовья скота, обусловленная отсутствием экономической целесообразности его выращивания.

2. Снижение концентрации поголовья скота в сельскохозяйственных предприятиях на 50 п.п. и снижение продуктивности, несоблюдение технологий содержания, обслуживания и кормления животных в хозяйствах населения.

3. Механизмы государственной поддержки выращивания мясного скота не соответствуют рыночным, что сказывается на снижении закупочных цен и, как результат, убыточности ведения отрасли.

4. Соблюдение интервенционных цен Аграрным фондом Украины, обеспечение системы доступного кредитования, возмещение налога на добавленную стоимость, дотаций на содержание и закупку мясного племенного скота создаст предпосылки возрождению мясного скотоводства в Украине.

Список использованной литературы

1. Денисенко М.П. Проблеми та перспективи розвитку м'ясного скотарства в Україні [Електронний ресурс] / М.П. Денисенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1912>

2. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року / [наук. ред. П.Т. Саблук]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 50 с.

3. Кутас О.О. Перспективи розвитку м'ясного скотарства в Україні / О.О. Кутас // Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, Київ, 19–20 листопада 2014 р.: тези доп. – К.: НУХТ, 2015. – С. 157–159.

4. Логоша Р.В. М'ясне скотарство України: стан, тенденції та напрямки його інтенсифікації / Р.В. Логоша // 36. наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №1 (56). – Т. 2. – С. 90–96.

5. Лозинська І.В. Концептуальні основи вирішення економічно-правових проблем в галузі м'ясо-молочного скотарства [Електрон. ресурс] / І.В. Лозинська // Економічний часопис XXI. – 2014. – №12. – Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/2058>.

6. Національний проект «Відроджене скотарство». – К.: ДІА, 2011. – 44 с.

7. Стратегія розвитку м'ясного скотарства в Україні у контексті національної продовольчої безпеки / М.В. Зубець [та ін.]. – К.: Аграрна наука, 2005. – 176 с.

8. Тваринництво України: статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К., 2015. – 211 с.

9. Цільова програма «Про розвиток галузі спеціалізованого м'ясного скотарства в Україні»: Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук 21.10.2003. №372/99 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_12/pg_ijnvsr.htm

10. Шлапак О. «Відроджене скотарство» як складова Національного проекту «Відроджене скотарство» [Електрон. ресурс] / О. Шлапак. – Режим доступу: www.investukraine.com

А.Ю. ПЕКІН,

к.е.н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, ІПК Державної служби зайнятості України

Вплив економічних злочинів на стан безпеки підприємств АПК

Стаття містить результати аналізу впливу економічної злочинності на стан безпеки підприємств АПК в Україні і напрямів зміцнення економічної безпеки агропромислових підприємств. Реалізація цих напрямів ставить метою створення сприятливих умов для підвищення економічної ефективності агропромислових підприємств, збільшення продовольчої безпеки країни шляхом вдосконалення державного управління аграрною сферою, посилення боротьби з економічною злочинністю в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, економічна злочинність, економічна безпека агропромислових підприємств, детермінанти економічної злочинності.

А.Ю. ПЕКІН,

к.э.н., доцент, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики, ИПК Государственной службы занятости

Влияние экономической преступности на состояние безопасности предприятий АПК

Статья содержит результаты анализа влияния экономической преступности на состояние безопасности предприятий АПК в Украине и направлений укрепления экономической безопасности агропромышленных предприятий. Реализация этих направлений ставит целью создание благоприятных условий для повышения экономической эффективности агропромышленных предприятий, повышение продовольственной безопасности страны путем совершенствования государственного управления аграрной сферой, усиление борьбы с экономической преступностью в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, экономическая преступность, экономическая безопасность агропромышленных предприятий, детерминанты экономической преступности.

A.Y. PEKIN,

PhD in Economics, docent, docent of the department of theoretical and applied economics, Institute of personnel training State employment service

The influence of the economic criminality on the security situation of the agro-industrial complex of Ukraine

This article contains the results of the analyses of the economic criminality influence on the security situation of agro-industrial complex of Ukraine and the directions of the strengthening the economic security of agricultural and industrial enterprises. The realization of this work areas aims to create the favorable conditions for increasing the economic efficiency of the agricultural and industrial enterprises and to increase the food safety by improving the governance of the agrarian sphere, strengthening the fighting against economic criminality in the agricultural sector. On the basis of the analysis concludes that the impact of economic crime on the economic security of agricultural enterprises is not unilateral. Economic security, or rather its condition, for its part affects the economic crime. Legal protection of economic relations in Ukraine is insufficient, and strengthening the economic security of agro-industries certainly have a positive impact on the condition fight against economic crime. At the same time, focus only on criminal legal actions will be insufficient in the present conditions. This is evidenced by our domestic experience, and similar experiences of Western countries. Therefore, we need new approaches to the use of financial, moral, and other factors to improve the effectiveness of social control to neutralize the economic crime, you need a range of activities of state-legal, economic, administrative and other character.

Keywords: agro-industrial complex, economic criminality, economic security of agricultural and industrial enterprises, determinants of the economic criminality.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку агропромислового комплексу (далі – АПК) України є глибока, затяжна і дуже загрозлива криза, що проявляється у дестабілізації аграрного виробництва, поглибленні диспропорцій в ньому, суттєвому спаді виробництва, значній кількості низькорентабельних і збиткових підприємств, звуженні ринків продовольства та зростанні споживчих цін на фоні зниження купівельної спроможності населення. Зміни в аграрному секторі економіки та земельних відносинах, реформування власності в АПК супроводжуються негативними наслідками, які є підґрунтям, умовами та чинниками, що значною мірою детермінують вчинення корисливих злочинів у цій сфері. Систематичний характер набули розкрадання майна з використанням службового становища й інші злочини, вчинені у процесі розподілу майнових і земельних паїв; зловживання, пов'язані з незаконним використанням та реалізацією сільськогосподарської

техніки; нецільове використання бюджетних та позабюджетних коштів; недостачі та розкрадання грошових коштів і матеріальних цінностей. Таки вияви негативно впливають на економічну безпеку підприємств АПК, оскільки можуть бути ідентифіковані як загрози його зовнішньому середовищу.

Дослідження у цьому напрямі свідчать про те, що правоохоронні органи, служби безпеки підприємств недостатньо володіють методикою та науково обґрунтованими рекомендаціями з організації і здійснення профілактики злочинів та інших правопорушень в аграрному секторі економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми протидії економічній злочинності та корисливим злочинам, вчиненим на підприємствах АПК, зокрема, вплив процесів криміналізації їх діяльності на стан економічної безпеки в аграрному секторі економіки та інші аспекти аграрного сектору розглядаються в роботах Ю.М. Антоняна, Ю.Д. Блувштейна, В.В. Бабурина, С.Н. Баліної, Ю.В. Ба-

уліна, П.Т. Геги, І.А. Гельфанда, А.П. Гетьмана, В.В. Голіни, О.М. Джужі, А.Ф. Зелінського, І.І. Карпеця, В.В. Коваленка, Я.Ю. О.Г. Кулика, О.М. Литвака, Є.В. Марценка, М.І. Мельника, П.П. Михайленка, В.І. Осадчого, М.І. Панова, В.В. Сташица, Є.Л. Стрельцова, В.Д. Сущенко, В.Я. Тація, Ю.С. Шемшученка, С.С. Яценка та інших вчених.

Проте, незважаючи на теоретичну та практичну значимість наукових робіт з цієї проблеми, комплексного дослідження питань впливу економічних злочинів на стан безпеки підприємств АПК та запобігання корисливим злочинам в аграрному секторі економіки не проведено, або вивчалися лише окремі положення.

Аналіз кримінального законодавства, наукових джерел, статистичних матеріалів, судово-слідчої практики дає підстави стверджувати, що на сучасному етапі вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств АПК та запобігання корисливим злочинам, що вчинюються в аграрному секторі економіки держави, потребує якісно нових підходів до розуміння всіх аспектів забезпечення економічної безпеки підприємств.

Мета статті. На підставі аналізу корисливих злочинів, що вчиняються в аграрному секторі економіки, визначити чинники, що впливають на їх поширення, їх вплив на стан економічної безпеки агропромислових підприємств та розробка на основі цього науково обґрунтованих заходів, спрямованих на запобігання корисливим злочинам, учиненим в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. До основних специфічних особливостей, що характеризують структуру і розвиток АПК, слід віднести такі.

По-перше, АПК як потужний сектор економіки має складну та багаторівневу структуру, і остання суттєво відрізняє його від інших міжгалузевих комплексів (паливно-енергетичного, машинобудівного, транспортного та ін.).

По-друге, на сучасному етапі АПК є капіталомістким і трудомістким формуванням, в якому зосереджено значну частину основних виробничих фондів, трудових ресурсів, задіяних у сфері матеріального виробництва працівників, а також створюється велика частка валового внутрішнього продукту.

По-третє, розвиток АПК зумовлює підвищення матеріального добробуту населення. Продукція, що в ньому виробляється, виступає визначальним чинником вирішення соціальних завдань, оскільки з сільськогосподарської сировини виробляється понад 2/3 споживчих товарів, формується майже 95% продуктів харчування, а це становить приблизно 75% загального товарообігу держави.

По-четверте, АПК характеризується соціально-економічною неоднорідністю, що впливає на специфіку конструювання господарських механізмів його функціонування, а також на напрями вирішення соціальних завдань тощо [1].

Злочинність у сфері економічної діяльності взагалі та в аграрному секторі економіки зокрема за своєю специфікою статистично відображається в результатах діяльності правоохоронних органів щодо протидії цьому антисуспільному явищу. Згідно зі статистичними даними Департаменту інформаційних технологій МВС України, у 2000 році на території України в аграрному секторі економіки виявлено 5959 злочинів. Наступними роками кількість виявлених злочинів

мала тенденцію до збільшення в період з 2000–2002 років та поступового зменшення до 2006 року. У 2001 році в аграрному секторі економіки було виявлено 5939 злочинів. 2002 та 2003 роки характеризувалися найбільшою кількістю виявлених злочинів, 6327 та 6253 відповідно. Наступними роками спостерігалася тенденція до зменшення кількості зареєстрованих злочинів: 5382 – у 2004 році, 4329 – у 2005 році, 3594 – у 2006 році, 3624 – у 2007 році, 2534 – у 2008 році, 1331 – 2010 році [2] (на жаль, з 2011 року МВС України припинив надавати дані у галузевому розрізі). Оцінюючи наведені показники, слід мати на увазі, що злочини у сфері економічної діяльності під впливом зміни умов господарювання та ринкової кон'юнктури, а також інших чинників характеризуються постійною зміною способів та форм протиправної діяльності, що зумовлює складність виявлення цієї категорії та їх високу латентність. Зважаючи на це, ситуацію, що пов'язана із суттєвим зменшенням кількості виявлених злочинів в аграрному секторі економіки, слід розцінити як наслідок зниження активності правоохоронних органів у цій галузі господарства.

Таку велику кількість корисливих злочинів в аграрному секторі економіки, про що свідчать розглянуті нами статистичні дані, можна пояснити низкою взаємопов'язаних детермінант, які впливають на їх вчинення.

Так, В.Г. Сюравич (у своїй роботі [3]) пропонує всі причини та передумови, що впливають на зростання корисливої злочинності в аграрному секторі економіки, класифікувати за такими чинниками: 1) соціально-економічні; 2) морально-психологічні; 3) соціально-політичні; 4) правові; 5) кадрові; 6) організаційно-управлінські.

До найбільш важливих причин соціально-економічного характеру, що призводять до зростання корисливих злочинів в аграрному секторі економіки, слід віднести:

- відсутність у тривалий час виваженої державної політики щодо розвитку аграрного сектора економіки, яка формується, не завжди відповідно до реальних потреб України, а до попиту на окремі види сільськогосподарської продукції;
 - декларативність багатьох реформаторських напрямів та рішень влади;
 - відсутність ефективного програмного забезпечення стосовно усунення причин і умов, що призвели до невпинної криміналізації аграрного сектора економіки та зниження рівня належного контролю і невжиття адекватних криміногенній ситуації заходів з боку Міністерства аграрної політики України та його структурних підрозділів на місцях;
 - процеси зміни форми власності, приватизації та накопичення значних цінностей неофіційним або нелегальним шляхом;
 - пасивність правоохоронних та інших державних органів щодо притягнення винних до відповідальності.
- До детермінант соціально-економічного характеру також слід віднести:
- недосконалість та слабку розвиненість сільської ринкової інфраструктури;
 - слабку фінансову та матеріально-технічну підтримку сільськогосподарських підприємств державою;
 - неефективність механізмів кредитування та інвестицій сільськогосподарських підприємств;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– невизначеність дійсної ціни земельних наділів, які дісталися селянами внаслідок розпаювання колгоспних земель і передачі їх в оренду [4, с. 186].

До причин та умов морально–психологічного характеру належить криміногенний потенціал, зароджений у часи застою, який призвів до критичних провалів в економіці держави, девальвації моральних і духовних цінностей, насичення психології людей корисливо–стягальним способом життя, що визначило матеріальні інтереси та потреби, і тим самим призвело до збільшення масштабів корисливої мотивації злочинної поведінки.

Сьогодні доходи злочинного походження в аграрній галузі стали засобом скоєння нових, більш небезпечних злочинів, а отримані за рахунок їх скоєння доходи не позначаються як споживацькі, вони трансформувалися в базу відтворення незаконних капіталів і криміногенного потенціалу у всіх цивільно–правових, організаційно–регулятивних та суспільно–економічних відносинах.

Щодо чинників кадрового характеру, які приводять до зростання корисливої злочинності у сільському господарстві, слід відмітити недостатню кількість висококваліфікованих фахівців у даній галузі.

До чинників організаційно–управлінського характеру відносяться:

– неналежний контроль з боку держави і громадських організацій за процесом приватизації землі та об'єктів агро–промислового комплексу держави;

– недостатньо враховується специфіка порушень у процесі реформування власності в АПК при розробці та реалізації практичних заходів боротьби зі злочинами у цій галузі;

– відсутність єдиного узгодженого підходу правоохоронних органів до проблеми організації взаємодії оперативних підрозділів і слідства [4, с. 189–191].

Отже, важливим детермінантом корисливої злочинності в аграрному секторі економіки є відсутність належного державного регулювання сільськогосподарського виробництва і сільського господарства взагалі. Необхідність державного регулювання сільськогосподарського виробництва зумовлюється тим, що держава відповідальна перед своїми громадянами за створення для них нормальних умов життя, забезпечення продовольством та іншими сільськогосподарськими товарами, тобто за забезпечення продовольчої безпеки країни.

Чинниками правового характеру є:

– прийняття окремих нормативних актів, які прямо сприяють вуалюванню (тінізації) джерел накопичення капіталів злочинного походження;

– прогалини у нормативних актах чи неповнота механізмів контролю, сконструйованих без урахування того чи іншого об'єкта контролю, його процедури та технології здійснення;

– відсутність кримінально–правових норм боротьби із забрудненням, псуванням, а також хижацьким використанням землі;

– відсутність чіткого правового механізму купівлі–продажу земельних сертифікатів (права на земельну частку (пай)) та контролю за цим процесом з боку Державного агентства по земельних ресурсах України і місцевих органів влади;

– недосконале правове забезпечення продажу земельних ділянок суб'єктам підприємницької діяльності, громадянам та юридичним особам України.

Усі зазначені чинники призвели до розквіту «тіньової» економіки в аграрному секторі, функціонування «чорного ринку» товарів, втягнення до їхньої сфери багатьох відомчих керівників сільськогосподарських підприємств, представників правоохоронних і державних органів, а також до посилення корупції, саботажу та інших соціально небезпечних відхилень.

Отже, легальний аграрний сектор економіки наповнюється різними формами кримінального промислу, псевдо–угодами, псевдорозрахунковими операціями, пов'язаними із впровадженням у безготівковий платіжний обіг фіктивних грошових коштів та капіталів злочинного походження, їх відмивання, ухилення від оподаткування.

Щодо конкретного складу правопорушень, які вчиняються на підприємствах АПК, то за даними [5] можна виділити основні статті КК України, за якими було порушено справи цієї категорії:

- крадіжка (ст. 185) – 20,3%;
- привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем (ст. 191) – 38,5%;
- зловживання владою або службовим становищем (ст. 364) – 13,4%;
- службове підроблення (ст. 366) – 12,5%;
- службова недбалість (ст. 367) – 7,0%;
- одержання хабара (ст. 368) – 5,9%;
- шахрайство з фінансовими ресурсами (ст. 222) – 1,1%;
- порушення законодавства про бюджетну систему України (ст. 210) – 0,7%;
- ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів (ст. 212) – 0,2%.

За способом вчинення злочинів в аграрному секторі економіки України поділяють злочини, які були вчинені шляхом:

- привласнення коштів, виділених з держбюджету – 40%;
- видачі фіктивних документів на приватизацію земельних ділянок – 29,5%;
- заниження вартості об'єктів при їх продажу (приватизації) – 10,7%;
- незаконного списання основних засобів, що спричинило недостачу – 7,9%;
- давання та отримання хабара за виділення землі для приватизації – 5,9%;
- порушення законних прав громадян на отримання земельних паїв – 5,5%.

Аналіз оперативної інформації та матеріалів кримінальних справ у Луганській області, проведений автором, свідчить про те, що, незважаючи на вжиті правоохоронними органами заходи, спрямовані на стабілізацію криміногенної обстановки в галузі, продовжують мати місце численні факти зловживань з боку посадових осіб та керівників новостворених сільгосп–підприємств. Їхня питома вага складає: керівники підприємств – 19,2%; матеріально–відповідальні особи – 9,3%; фінансово–бухгалтерські працівники – 11,2%; керівники підрозділів підприємств – 5,1%; державні службовці – 2,3%.

Характерними зловживаннями з боку посадових осіб сільськогосподарських підприємств і місцевих органів виконавчої влади, за даними [5], є:

- неправомірне внесення до списків членів сільгосп–підприємств, що мають право на земельний пай, осіб, які до тих не належать (найчастіше – родичів);

- заниження розміру майнового паю, коли до балансу підприємства не вносяться безоплатно передані активи;
- зловживання при передачі землі в оренду, зокрема земель запасу і резервного фонду, без реєстрації у встановленому порядку;
- виплата заниженої орендної плати;
- незаконна передача в банківську заставу майна громадян–співвласників.

Проведений аналіз викритих правопорушень свідчить, що у процесі реформування власності набули поширення факти заволодіння майном та паперами акцій підприємств усіх форм власності шляхом штучного завищення кредиторської заборгованості з подальшим використанням процедури банкрутства та примусової реалізації майна.

Окремої уваги заслуговують факти, коли установами та підприємствами аграрного сектора економіки допускаються непоодинокі факти неефективного, нецільового використання бюджетних та позабюджетних коштів [6].

Підрозділами правоохоронних органів постійно проводяться комплексні заходи з виявлення, розкриття та розслідування злочинів в АПК, пов'язаних з розкраданням бюджетних коштів під виглядом відшкодування витрат на будівництво об'єктів соціально–культурного і побутового призначення на селі та проведення у зв'язку з цим відповідних взаємозаліків. Окремі керівники сільськогосподарських та фермерських підприємств з метою розкрадання державних коштів складали завідомо неправдиві документи про нібито побудовані ними на власні кошти об'єкти соціального та побутового призначення, хоча останні взагалі не будувалися або вже були побудовані у попередні роки (у зв'язку з чим відшкодування витрат на їх будівництво не повинно проводитися), або значно завищували суми витрат на таке будівництво.

Виділені Міністерством фінансів України кошти перераховувалися районним відділам фінансів для відшкодування витрат на будівництво вже безпосередньо господарствам районів (на спеціальні рахунки – для придбання паливно–мастильних матеріалів, мінеральних добрив, запасних частин, з обов'язковим відображенням у відповідних бухгалтерських документах). Проте перераховані таким чином цільові кошти голови господарств шляхом незаконних фінансових операцій переводили зі спеціального рахунку на розрахунковий, після чого отримували їх готівкою і використовували на будівництво особистих будинків та інші власні потреби.

У зв'язку з відсутністю достатніх коштів відповідними нормативними документами Кабінету Міністрів України відшкодування таких витрат було передбачено і шляхом проведення взаємозаліків заборгованості сільськогосподарських товаровиробників за податками і зборами до Державного бюджету, сплати за електроенергію (лише за умови наявності у господарств відповідної заборгованості). Тому окремі керівники підприємств знов–таки складали завідомо неправдиві акти взаємозвірення, в яких відображали неіснуючі або значно завищені суми такої заборгованості. Зазначені документи після відповідного оформлення та затвердження в районних державних адміністраціях, Державній податковій адміністрації, районній електричній мережі надсилалися до регіональних відділень Державного казначейства, після чого на цій підставі проводилися відповідні взаємозаліки.

У подальшому за рахунок державних коштів здійснювалося погашення вже реально існуючих боргів перед державним бюджетом та іншими підприємствами.

Таким чином, керівники сільськогосподарських і фермерських підприємств за участю або за сприяння посадових осіб державних органів влади та управління, податкових адміністрацій, відділень Державного казначейства під виглядом відшкодування вартості витрат на нібито побудовані ними об'єкти соціально–культурного та побутового призначення вчиняли розкрадання державною майна в особливо великих розмірах, шахрайства з фінансовими ресурсами шляхом нецільового використання державних субвенцій.

Протиправна діяльність набула дедалі поширеного, загрозливого характеру. Незважаючи на те що керівниками сільськогосподарських підприємств у більшості випадків заявляються для відшкодування на перший погляд невеликі суми коштів – від 2000 до 15000 грн., з урахуванням значної кількості таких звернень загальна сума відшкодувань в регіонах сягає декількох сот тисяч гривень.

Більш того, така діяльність не лише завдає істотних збитків, а й об'єктивно становить суттєву загрозу інтересам як держави, так і громадян, оскільки негативно впливає на можливість своєчасної виплати заробітної плати, пенсій та інших обов'язкових платежів, призводить до зростання соціальної напруженості.

Аналіз викритих корисливих злочинів свідчить про те, що посадові особи підприємств агропромислового комплексу нерідко вступають у злочинну змову з представниками комерційних структур, складають різноманітні фіктивні документи з метою розкрадання зерна і зернопродуктів.

У зв'язку з цим можна констатувати, що щонайпотужнішим негативним фактором, що підриває економічну безпеку держави, регіонів і підприємств, виступає економічна злочинність.

Аналізуючи шкідливий вплив економічної злочинності на економічну безпеку, необхідно відмітити, що економічній злочинності як самостійному явищу притаманна стійкість, свої власні характеристики і форми. У літературі називається різна кількість і різні види цих ознак. Так, [7] пропонує віднести до їхнього числа такі ознаки:

1. Висока міра її розповсюдженості. Більшість злочинів, що скоюють в країні, є економічними. Ця злочинність сьогодні є дуже динамічною і, розвиваючись, вона дуже ефективно пристосовується до ринкових стосунків в країні. Величезного збитку завдають злочинні посягання у сфері агропромислового комплексу, оскільки достатньо великий потік бюджетних коштів поступає в цю галузь.

2. Висока міра її небезпеки. Збиток від економічної злочинності часто не піддається виміру.

3. Висока міра її латентності. Тіньовий сектор економіки – це реальність сьогоднішньої України.

4. Високий рівень в Україні рецидиву обхвату і ураженості організованої злочинності, значний відсоток злочинності серед високоосвічених суб'єктів.

5. Корупційна спрямованість. Одним з механізмів виживання і розвитку економічної злочинності є корупція, яку можливо розглядати як метод, за допомогою якого економічна злочинність проникає в державні і громадські органи в цілях їх переродження і нейтралізації відповідних органів бо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ротьби з цією злочинністю. Корупція – це не одноразові заходи з боку злочинності, що виражаються в дачі хабарів, а фактично лінія поведінки, закон функціонування, за допомогою якого вона намагається розширити свою сферу впливу і отримати нових її учасників.

Перераховані характеристики економічної злочинності вже самі по собі свідчать про загрозу з її боку економічній безпеці. Викладене з достатньою переконливістю свідчить про необхідність негайної розробки заходів, що підвищують ефективність боротьби з економічною злочинністю у сфері АПК. Подвійний характер кримінального явища, що розглядається нами, має відповідним чином визначати політику дії на нього, умови й чинники, сприяючі його розвитку. При цьому, як нам уявляється, акцент лише на кримінально-правових заходах буде в сучасних умовах недостатнім. Про це свідчить і наш вітчизняний досвід, і аналогічний досвід західних держав. Отже, потрібні нові підходи до використання фінансових, моральних і інших чинників для підвищення ефективності соціального контролю по нейтралізації економічної злочинності.

Висновки

Потрібно зазначити, що вплив економічної злочинності на економічну безпеку підприємств АПК не є одностороннім. Економічна безпека, а точніше її стан, зі свого боку впливає на економічну злочинність. Захищеність легальних економічних відносин в Україні є недостатньою, а посилення економічної безпеки агропромислових підприємств, безумовно, позитивно вплине на стан боротьби з економічною злочинністю.

Для цього потрібен цілий комплекс заходів державно-правового, економічного, управлінського і іншого характеру. У числі найбільш важливих його складових можуть бути названі:

- підвищення ефективності захисту усіх форм власності;
- зниження податкового тягаря;
- вдосконалення економічного законодавства з тим, щоб законна діяльність стала економічно вигіднішою за незаконну.

Відмітимо, що наявність економічної злочинності свідчить про те, що політично значущі економічні інтереси різних соціальних груп населення країни не врегульовані належним чином і належним чином не враховуються. З цього боку економічна злочинність виступає як реакція підприємців на недостатній облік їх життєво важливих економічних інтересів. З іншого боку, цього роду злочинність свідчить і про прагнення частини підприємців будь-якими шляхами добитися прибутку, переступаючи при цьому юридичні і моральні норми поведінки в суспільстві;

- посилення карної відповідальності за економічні і корупційні злочини;
- посилення правової пропаганди економічного і кримінального законодавства;
- необхідно зробити дієвою систему контролю за використанням бюджетних коштів. Вивчення і аналіз роботи контролюючих органів у Луганській області свідчить, що істотний вплив на економічну безпеку вчиняє відсутність відпрацьованої системи з організації контролю. Безконтрольність призводить до розкрадань фінансових коштів, які набули за останній час загрозливий характер. Проблеми забезпечення економічної безпеки тісно пов'язані з низьким професіо-

налізмом, а також недостатньо високим рівнем відповідальності значної частини керівників;

- розробка науково обгрунтованої концепції створення в Україні єдиної багаторівневої системи управління щодо запобігання та протидії злочинам в аграрному секторі економіки;
- розробка нового концептуального уявлення про економічну безпеку, яке повинне відповідним чином визначати і політику забезпечення безпеки економіки країни, продовольчої безпеки, і безпеки України в цілому.

Також у країні повинні впроваджуватися ринкові господарські механізми, що забезпечуватимуть еквівалентність обміну сільськогосподарської продукції. Насамперед мова йде про відмову від занижених державою закупівельних цін, розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією (форвардні, ф'ючерсні та опціонні угоди). Успіх аграрної реформи неможливий без кредитної підтримки, лізингу, розвитку мережі постачально-збутових кооперативів, створення кредитних спілок тощо. Негайного вирішення потребує питання державного регулювання діяльності посередницьких структур, що функціонують в аграрному секторі; необхідне законодавче врегулювання механізмів реструктуризації боргів сільгоспприємств та ліквідації головної причини їх зростання – цінової політики щодо паливно-енергетичних ресурсів.

Саме це дозволить створити сприятливі умови для підвищення економічної ефективності агропромислових підприємств, крім того, збільшить рівень продовольчого самозабезпечення і продовольчої безпеки.

Список використаних джерел

1. Марценко Є.М. Особливості злочинних проявів в агропромисловому комплексі в період його реформування / Є.М. Марценко // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2001. – №4. – С. 136–144.
2. Довідка про злочини економічної спрямованості, виявлені на підприємствах, в установах, організаціях сільського господарства, та осіб, які їх вчинили, за 2000–2006 роки: Інформація Департаменту інформаційних технологій МВС України. – Київ: МВС України, 2006. – 56 с.
3. Сюрвачик В.Г. Обставини, що зумовлюють корисливі злочини в аграрному секторі економіки України / В.Г. Сюрвачик [Електрон. ресурс] // (http://www.naiu.kiev.ua/tslc/pages/biblio/visnik/2002_4/cjprav.htm).
4. Баліна С.Н. Проблеми протидії злочинності у процесі реформування власності в аграрному секторі економіки / С.Н. Баліна // Науковий вісник НАВСУ. – 2001. – №4. – С. 189–191.
5. Сюрвачик В.Г. Запобігання корисливим злочинам в аграрному секторі економіки України: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.08 / В.Г. Сюрвачик; НАВСУ. – Київ, 2007. – 24с. [Електрон. ресурс] // (mydisser.com/files/98874983.doc).
6. Борута П.М., Марценко Є.В. «Тиньова» економіка та її вплив на криміногенну ситуацію в Україні: оцінка, тенденції, проблеми / П.М. Борута, Є.В. Марценко // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2002. – №6. – С. 91–99.
7. Васев С.В., Светлакова Н.А. Влияние экономических преступлений на экономическую безопасность предприятий АПК на примере Пермского края / С.В. Васев, Н.А. Светлакова // Аграрный вестник Урала. – 2009. – №12 (66). – С. 14–16.

Інформаційне забезпечення функціонування системи фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання

На основі аналізу теоретичних поглядів обґрунтовано зміст поняття «інформація». Визначено основні ознаки інформації в управлінській діяльності. Встановлено взаємозв'язок між визначенням інформаційних потреб споживача інформації та ефективністю аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: інформація, інформаційно-аналітичне забезпечення, фінансово-економічна безпека.

Информационное обеспечение функционирования системы финансово-экономической безопасности предприятия

На основании научно-теоретического анализа обосновано содержание понятия «информация». Определены основные признаки информации в управленческой деятельности. Установлена взаимосвязь между определением информационных потребностей потребителя информации и эффективностью аналитического обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: информация, информационно-аналитическое обеспечение, финансово-экономическая безопасность.

Information support of functioning of the economic and financial security entity

On the basis of analysis of theoretical looks maintenance of concept «information» is substantiated. The basic signs of information in administrative activity are determined. Intercommunication between determination of information needs and efficiency of the analytical providing of economic security of enterprise is set.

Keywords: information, information of the analytical providing, economic security.

Постановка проблеми. На сьогодні інформація набуває статусу четвертого після землі, капіталу та праці фактора економічного відтворення і стає основою усіх виробничих відносин. Головний зовнішній прояв інформаційного суспільства – це інтенсивне насичення всіх сфер його життєдіяльності інформаційними продуктами та телекомунікаційними технологіями. Виходячи з цього можна стверджувати, що цим тенденціям повинні слідувати всі ієрархічні рівні управління як державою в цілому, так і окремими суб'єктами господарювання. Ефективна та якісна система інформаційного забезпечення фінансової безпеки підприємства є невід'ємною складовою професійного функціонування системи управління на підприємстві. Впровадження та всебічне використання сучасних інформаційних технологій в управлінській діяльності забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень на всіх рівнях, супроводжує інформаційну підтримку фінансово-економічного розвитку підприємства, забезпечує інформаційні потреби топ менеджерів, створює умови для формування позитивної громадської думки щодо діяльності підприємства, а також послуг, які ним надаються.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Осно-

важких вітчизняних дослідників, як М. Твердохліб, М. Демкова, В. Бобко, О. Голобуцький. Серед зарубіжних вчених варто виділити Д. Белла, Д. Черешкіну, Л. Беккера, М. Бойкова.

Незважаючи на існування значної кількості теоретико-методологічних розробок зарубіжних і вітчизняних вчених з питань інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, недостатньо висвітленим є визначення інформації у контексті управлінської діяльності забезпечення економічної безпеки підприємства, а також проблеми обґрунтування взаємозв'язку між визначенням інформаційних потреб споживача інформації та ефективністю інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування інформації як визначального чинника управління інформаційним забезпеченням фінансово-економічної безпеки підприємства.

Досягнення поставленої мети реалізовувалось через постановку та послідовне вирішення таких основних завдань:

- 1) обґрунтувати зміст поняття «інформація»;
- 2) дослідити ознаки інформації в управлінні безпекою суб'єктів господарювання;
- 3) встановити взаємозв'язок визначення інформаційних потреб споживача інформації з ефективністю адміністра-

тивно-правового забезпечення фінансово-економічної та інформаційної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. На даний час можна з упевненістю сказати, що сучасне суспільство поступово перетворюється у «постіндустріальне» чи «інформаційне» суспільство. При цьому виявляються характерні риси даного суспільства, а саме: відзначається зниження ролі матеріального виробництва, розвиток сектора послуг і зростаюча роль інформації. Так, наприклад, американський соціолог Даніель Белл у своєму дослідженні відзначав: «Постіндустріальне суспільство базується на послугах. Тому воно являє собою гру між людьми» [1, с. 171].

Основним об'єктом інформаційного суспільства являється інформація. Інформаційний вплив на державу, суспільство, громадянина зараз є ефективнішим, ніж політичний, економічний і навіть військовий. Інформація стає реальною, майже фізично відчутною силою [3].

Відображаючи реальну дійсність, інформація інтегрується в усі напрями діяльності держави, суспільства, громадянина. З появою нових інформаційних технологій, основою яких є впровадження засобів обчислювальної техніки, зв'язку, систем телекомунікації, інформація стає постійним і необхідним атрибутом забезпечення діяльності держави, юридичних осіб, громадських організацій та громадян. Від її якості та достовірності, оперативності одержання залежать численні рішення, що приймаються на різних рівнях від глави держави до громадянина [4, с. 31].

Після того як Н. Вінер запропонував «інформаційне бачення» кібернетики як науки про управління в живих організмах та технічних системах, під інформацією почали розуміти вже не будь-які відомості, а лише ті, які є новими та корисними для прийняття такого рішення, що забезпечить досягнення мети управління. Інші відомості не вважались інформацією.

У свою чергу Л.М. Беккер, як і Н. Вінер, підкреслює у цьому понятті ознаку впорядкованості і зазначає: «інформація може бути охарактеризована як збереження і відновлення її носієм упорядкованості станів і її джерела, яке впливає на цього носія» [6, с. 44].

Узагальнюючи думки різних вчених, М. Демкова та М. Фігель виділяють дві концепції інформації. Прихильники першої концепції зробили спробу співвіднести інформацію з поняттям «відображення», розкриваючи у той же час необхідність єдності відображення й взаємодії як діалектичної єдності полярних категорій. Друга концепція інформації, на думку багатьох вчених, є більш плідним підходом до вирішення проблеми інформації, – «різноманітна» концентрація інформації. Також підкреслюється, що «інформація існує там, де є розмаїття, неоднорідність. Інформація «виявляється» тоді, коли хоча б два «елементи» у сукупності різняться, і вона «зникає», якщо об'єкти «склеюються», «отоотожнюються» [4, с. 72].

Закон України «Про інформацію» трактує інформацію як «документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі» [8]. Порівнюючи таке тлумачення інформації з наведеними вище, слід відмітити, що воно є дещо обмеженим, і скоріше воно відповідає поняттю «дані». На наш погляд, відомості у формі документів та оголошені публічно являються лише частиною інформації, яка може

носити будь-яку форму подання, в той час як у законі інформація обмежується лише її документованою частиною.

Узагальнюючи різні підходи до розуміння суті та змісту інформації, можна сказати, що з позиції адміністративно-правового забезпечення фінансово-економічної та інформаційної безпеки підприємства під інформацією слід розуміти оброблені дані, урегульовані нормою права, які склали основу прийняття управлінського рішення щодо тих чи інших аспектів безпекотворення в компанії в економічній сфері.

Інформаційне забезпечення є базою, на якій будується управлінська діяльність усього керівного складу підприємства. З цієї точки зору А.О. Дегтяр розглядає інформацію як певну сукупність різних повідомлень, зведень, даних про відповідні предмети, явища, процеси, відносини, які будучи зібраними, систематизованими і перетвореними на придатну для використання форму, відіграють у процесі прийняття й реалізації управлінських рішень виняткову роль [9, с. 91].

Інформацію, яка використовується в управлінні інформаційним забезпеченням безпеки підприємства, можна класифікувати за різними напрямками та ознаками. На підставі результатів систематизації поглядів різних вчених можна запропонувати поділ інформації на:

- вхідну і вихідну;
- внутрішню і зовнішню;
- офіційну і неофіційну;
- загальну і галузеву;
- горизонтальну і вертикальну;
- інформацію про минуле, сьогодення й майбутнє.

Інформація для прийняття управлінських рішень має відповідати критеріям актуальності, своєчасності, повноти, цінності, точності, доступності, адекватності для прийняття відповідних управлінських рішень.

Саме інформаційне забезпечення фінансово-економічної безпеки системи підприємства можуть бути основою для формування його (тобто підприємства) інформаційних ресурсів як системи. Для цього потрібне вирішення складних організаційно-технічних питань, пов'язаних із забезпеченням скоординованого формування та ведення інформаційних ресурсів всієї компанії. Це відноситься в першу чергу до тих підприємств, що мають у своєму підпорядкуванні територіально розподілені підрозділи, орієнтовані на збір інформації по всій території України, а той окремих частин світу, її обробку в інтересах розвитку компанії в цілому.

До складу основних вимог, які висуваються до інформаційної діяльності підприємства, мають входити:

- уніфікованість організаційно-технологічних процедур формування ІР щодо збирання інформації, її документування, опрацювання і перетворення в електронну форму;
- дотримання загальних принципів і вимог нормативно-правових документів щодо створення та використання інформаційних ресурсів, узгодженості форматів та протоколів міжсистемної взаємодії, регулювання відносин суб'єктів у сфері формування, використання і захисту інформаційних ресурсів, у тому числі в організації доступу до них різних категорій користувачів.

Роблячи перший проміжний висновок нашого дослідження, відзначимо, що інформація може бути цінною лише в тому, якщо на її основі було прийнято рішення, яке урегульова-

не нормою права, або вчинено певні дії. Отримання даних, їх оброблення і запис будь-яким шляхом спричиняє витрати і не має цінності. Лише коли дані передані і зрозумілі користувачеві і отже стали інформацією, може з'явитися цінність, за умови, що інформація вдосконалює остаточне рішення, інакше вона не має цінності.

Щоб переконатися, що інформація дійсно має цінність, слід комплексно розглядати користувача та проблему (рішення), які потребують вирішення. Для цього необхідно насамперед відповісти на питання: яка інформація, кому, коли і в якому вигляді повинна бути представлена. Іншими словами, постає проблема визначення та задоволення інформаційних потреб споживача інформації. Інформаційна потреба за своєю природою динамічна. Вона постійно змінюється під впливом зовнішнього середовища, конкретизації завдань, зміни напряму та інструментарію інформаційного пошуку. В інформаційній потребі є дві сторони: об'єктивна та суб'єктивна. Перша визначається матеріальними умовами життєдіяльності споживача інформації. Друга зумовлюється особистістю та індивідуальними характеристиками фахівця, його здатністю усвідомити потреби та реалізувати їх у своїй практиці.

Висновки

Отримати потрібну для прийняття оптимального і правильного рішення інформацію дозволяє перевірений механізм роботи з інформацією, яка базується на чіткому знанні потреб споживачів інформації. Таким чином, якщо потік інформації обмежується, може виникнути одна з таких ситуацій: по-перше, завдається шкода підприємницькій діяльності; по-друге, хтось здобуває односторонню перевагу.

Інформація у будь-якій діяльності відіграє орієнтаційну роль, допомагає правильно оцінити обставини й умови, усвідомити ціль майбутньої роботи, виділити проміжні цілі, сформулювати задачі і вибрати або відшукати нові шляхи, способи і засоби їхнього розв'язання. Вона необхідна всім ринковим суб'єктам для прийняття правильного рішення

щодо своєї господарської діяльності, щоб знати, як треба взаємодіяти з державними, ринковими та соціальними структурами, можливості і неможливості ринку, правила підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; перевод с англ. – М.: Academia, 2009. – 788 с.
2. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: Навч. посібник / М.Г. Твердохліб. – [Вид. 2-ге, доп. та перероб.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 224 с.
3. Черешкин Д.С. Оружие, которое может быть опаснее ядерного / Д.С. Черешкин // Независимая газета, 2008. – № 123.
4. Демкова М. Інформація як основа інформаційного суспільства: визначення поняття та правове регулювання / М. Демкова, М. Фігель // Інформаційне суспільство. Шлях України. – К.: Фонд «Інформаційне суспільство України», 2011. – 422 с.
5. Юридична енциклопедія: В 6 т. // Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 2010. – С. 717.
6. Беккер Л.М. Воспитание и основы его моделирования / Л.М. Беккер. – М. – 286 с.
7. Бобко В.В. Три напрямки формування інформаційного суспільства / В.В. Бобко // Вісник ТАНГ. – 2009. – № 8–2.
8. Закон України «Про інформацію» № 2657–XII від 02.10.92 (із наступними змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 48. – Ст. 650.
9. Дегтяр А.О. Державно-управлінські рішення: інформаційно-аналітичне та організаційне забезпечення: [Моногр.] / А.О. Дегтяр. – Х.: Вид-во Харрі НАДУ «Магістр». – 2008. – 224 с.
10. Голобуцький О.П. Електронний уряд / О.П. Голобуцький, О.Б. Шевчук. – К.: ЗАТ «АтлантІМЗ», 2011. – 174 с.
11. Философский энциклопедический словарь. – 2-е изд. – М., 2009. – 499 с.
12. Бойков М.В. Правда о человеке / М.В. Бойков. – М., 2010. – 156 с.

к.е.н., с.н.с., зав. відділом бюджетних видатків соціальної сфери та економічного розвитку, Академія фінансового управління

А.В. ЦИГАНЮК,

Концептуальні засади ефективної політики агропродовольчої безпеки в Україні

Розглянуто основні напрями щодо утворення узгодженої агропродовольчої політики, яка дозволить забезпечити динамічний розвиток усіх сфер АПК, підвищення його конкурентоспроможності і досягнення на цій основі продовольчої безпеки. В роботі наголошується на необхідності посилення впливу держави та юридичної відповідальності, державного контролю і наведення елементарного юридичного порядку, концентрації і ефективного використанні інвестиційних ресурсів, сприянні інноваційній діяльності, забезпеченні соціальної стабільності, покращенні соціальної інфраструктури села.

Ключові слова: агропродовольча політика, продовольча безпека, структура показників, індикатори, критерії, заходи політики.

к.э.н., ст. наук. сотрудник, зав. отделом бюджетных расходов социальной сферы и экономического развития, Академия финансового управления

А.В. ЦИГАНЮК,

Концептуальные основы эффективной политики агропродовольственной безопасности в Украине

Рассмотрены основные направления создания согласованной агропродовольственной политики, которая позволит обеспечить динамичное развитие всех сфер АПК, повышение его конкурентоспособности и достижение на этой основе продовольственной безопасности. В работе подчеркивается необходимость усиления влияния государства и юриди-

ческой ответственности, государственного контроля и наведения элементарного юридического порядка, концентрации и эффективном использовании инвестиционных ресурсов, содействию инновационной деятельности, обеспечении социальной стабильности, улучшении социальной инфраструктуры села.

Ключевые слова: агропродовольственная политика, продовольственная безопасность, структура показателей, индикаторы, критерии, направления политики.

A. TSYHANYUK,
Ph.D., p. Science. Associate Head. Department budget spending social and economic development
DNNU "Academy of Financial Management"

Conceptual Principles of effective policies agro-food security in Ukraine

The main directions concerning the formation of a coherent agro-food policy that will ensure the dynamic development in all spheres of agriculture, improving competitiveness and the achievement of the basis of food security. The paper emphasizes the need to strengthen state influence and legal liability, state control and guidance of elementary legal order, concentration and efficient use of investment resources, promoting innovation, social stability, improvement of social infrastructure.

Keywords: agri-food policy, food safety, structure parameters, indicators, criteria, policy measures.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки (сільське господарство, харчова і переробна промисловість) забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни. У сільській місцевості проживає третина загальної чисельності населення України, в аграрній галузі зайнято близько 4 млн. осіб із 16 млн. осіб сільського населення. Від стану галузі безпосередньо залежать економічна незалежність країни, добробут і благополуччя її громадян. Останніми роками особливої актуальності набули проблеми забезпечення соціально-економічних гарантій стабільного продовольчого забезпечення населення, що обумовлює необхідність формування ефективної агропродовольчої політики з метою гарантованого забезпечення продовольчої незалежності й продовольчої безпеки держави.

Реформування аграрного сектору відповідно до вимог економічних законів ринку зумовлюють особливу увагу до формування агропродовольчої політики в нових умовах. Саме нині, коли особливо чітко просліджуються як недоліки та помилки в аграрній реформі, так і елементи тих позитивних результатів, заради яких здійснювалися кардинальні економічні перетворення, актуальним є розроблення наукових засад формування ефективної агропродовольчої політики з метою забезпечення продовольчої безпеки країни, що відповідає принципам функціонування ринкової економіки і як пріоритет економічної політики держави має визначати напрями її здійснення. Основний тягар у забезпеченні продовольчої безпеки лягає саме на суб'єкти держави, які несуть безпосередню відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісним продовольством.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На актуальність розробки засад ефективної агропродовольчої політики в контексті продовольчої безпеки як пріоритету агропродовольчої політики вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема Б.М. Данилишина, М.В. Калінчика, С.М. Кваші, А.С. Лисецького, Л.О. Мармуль, Б.Й. Пасхавера, І.Н. Топіхи, В.О. Точиліна, В.М. Трегобчука, С.В. Цюпка, Г.В. Черевка, В.Я. Шевчука, В.В. Юрчишина; наукові доробки вчених, які досліджували проблеми національної безпеки, – В.М. Гейця, М.М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, Т.Т. Ковальчука, В.І. Мунтіяна, С.І. Пирожкова, В.Т. Шлемка та інших вчених-економістів. Вказані вчені наголошують на необхідності

концептуального визначення поняття «продовольча безпека», вироблення і впровадження оцінних критеріїв визначення ступеня її забезпечення.

Незавершеність наукових розробок щодо формування сучасної аграрної політики та істотна практична значущість цієї проблеми для держави підтверджують об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Метою статті є узагальнення методологічних і практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного забезпечення продовольчої політики та пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека включає заходи щодо формування необхідних резервів продовольства, підтримку стабільності продовольчого ринку, гарантії фізичної та економічної доступності продуктів харчування для усіх верств населення. Однією з особливостей сучасного стану системи продовольчого забезпечення є те, що при відсутності дефіциту внаслідок падіння купівельної спроможності населення, низької заробітної плати і високих цін, рівень споживання продуктів харчування населенням знижується.

Здійснення ефективної агропродовольчої політики обумовлює необхідність постійного державного регулювання, орієнтованого на підтримку загального рівня прибутковості в АПК шляхом надання підтримки селу, стимулювання платоспроможного попиту, антимонопольне регулювання, проведення політики раціонального протекціонізму, забезпечення вітчизняним товаровиробникам сприятливих умов для конкуренції із зовнішнім ринком. Система державного регулювання повинна сприяти розвитку ринкової інфраструктури, підтримці стабільної сприятливої кон'юнктури шляхом активного державного інвестування, забезпечення села пільговими кредитами.

Агропродовольча політика є одним із важливих аспектів економічної політики держави. В економічно розвинених країнах світу забезпечення населення продовольством визнається найважливішим національним пріоритетом, в реалізації якого бере активну участь держава. У зв'язку з тим, що продовольча політика спрямована на забезпечення стійкого виробництва основних продуктів харчування і доступності їх одержання і використання всіма верствами населення, вона є найважливішою складовою національної безпеки. Агропродовольча політика є системою, яка ефективно функціонує і повинна забезпечувати всі прошарки населення продукта-

ми харчування згідно з прийнятими фізіологічними нормами споживання за рахунок власного виробництва і раціональності надходження необхідного імпорту тих продуктів, для виробництва яких немає умов на вітчизняному ринку.

Ефективність агропродовольчої політики перебуває у прямій залежності від загальноекономічних процесів, які відбуваються в суспільстві; ефективності функціонування суспільного виробництва; раціональній диференціації доходів населення; рівня безробіття. Зростання раціонального споживання продуктів харчування можливо при забезпеченні макроекономічної стабілізації, зростанні реальних доходів населення. Агропродовольча політика як складова економічної та соціальної політики країни повинна базуватися на основних напрямках державної економічної політики, сприяти підвищенню добробуту населення, подоланню бідності, раціональним змінам структури споживання, поліпшенню демографічного стану в країні, охороні й зміцненню здоров'я людини.

Ознаками ефективної агропродовольчої політики є: потенційна фізична доступність продуктів харчування для кожного жителя країни; економічна можливість придбання продовольства всіма соціальними групами населення на основі підвищення його життєвого рівня; регулярне споживання продуктів харчування високої якості та у кількості, достатній для раціонального споживання згідно з чинними світовими стандартами та нормами. Для здійснення ефективної агропродовольчої політики на державному рівні країна повинна виробляти (або імпортувати) необхідну кількість продуктів належної якості, зберігати і розповсюджувати їх, забезпечувати справедливий та прозорий доступ до продовольства. Збереження безпечної та стабільної пропозиції продовольства часто розглядається урядами як важливий компонент національної безпеки держави.

Надійність проведення ефективної агропродовольчої політики держави забезпечується, в першу чергу, виробництвом власних продуктів, а також наявністю засобів, необхідних для забезпечення імпорту продовольства в потрібних обсягах та належної якості. Проте вирішення проблеми забезпечення населення продовольством безпосередньо пов'язане із можливостями країни використовувати переважно власне виробництво при максимальних гарантіях забезпечення економічної безпеки.

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчої безпеки держави. На Україну припадає майже третина запасу чорнозему та 27% орної землі в Європі (на одну особу в Україні припадає 0,68 га орної землі, тоді як у Європі цей показник становить у цілому 0,25 га, у тому числі у Польщі – 0,30 га, Франції – 0,31 га).

На цей час у розвитку АПК залишається низка дуже складних проблем, які не тільки зумовлені військовими діями на Сході, а й стали результатом окремих помилок у його реформуванні. До зазначених проблем належать такі, як недосконала структура виробництва; низька ефективність сільськогосподарських підприємств; неузгодженість основних цінових пропорцій; нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; суттєва зношеність основних засобів; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; стан соціальної сфери села тощо.

До основних індикаторів, що характеризують стан продовольчої безпеки, відносяться: стан забезпечення продовольчої незалежності; стан продовольчої безпеки згідно з методикою ФАО; доступність до продовольства; підтримка потрібного рівня продовольчої безпеки; формування обсягів державного продовольчого резерву; рівень добової калорійності харчування та життєдіяльності людини; рівень продовольчого забезпечення; структура балансу продовольчих ресурсів; рівень забезпеченості населення країни продовольством; рівень імпортової залежності та ємності продовольчого ринку; рівень державної підтримки продовольчої безпеки; душеве забезпечення потреби населення у сільськогосподарській продукції згідно з медичними (фізіологічними) нормами споживання; критерії продовольчої безпеки; продовольчий розрив; відповідність обсягів виробництва і використання продуктів харчування; самозабезпеченість; ефективність сільськогосподарського виробництва; соціальні стандарти; конкурентоспроможність.

Відповідно до світових стандартів продовольча безпека країни забезпечується за умови, коли в країні виробляється близько 80% споживчих продуктів харчування та коли країна спеціалізується на виробництві того чи іншого виду продовольства, експорт якого дозволяє отримувати позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу за продуктами харчування. Продовольча безпека може вважатися забезпеченою, коли, крім виробництва необхідного обсягу продовольства, здійснюється додатковий його випуск в обсязі страхового запасу на рівні економічно розвинених країн світу (20%). Стратегічні продовольчі резерви держави повинні забезпечувати можливість споживання населенням продовольства у розмірах споживчого кошика в умовах стихійних лих або при інших екстремальних умовах на термін до 60 днів.

Ступінь продовольчої безпеки держави оцінюється за трьома рівнями:

1) оптимальний (достатній) – баланс ресурсів є достатнім для забезпечення внутрішнього продовольчого ринку за рахунок власного виробництва у межах 80–85%, експорт – 15–20%, імпорт – 15–20%;

2) недостатній – рівень виробництва, нижче якого виникає залежність від імпорту, повинен забезпечувати баланс внутрішнього ринку продовольства за рахунок власного виробництва у межах більш 60, але не менше 80%;

3) критичний – рівень виробництва, нижче якого виникає повна залежність від імпорту, повинен забезпечувати баланс внутрішнього ринку продовольства за рахунок власного виробництва в межах 60%.

Найбільш універсальними індикаторами стану продовольчої безпеки є індикатори рівня та дефіциту продовольчого споживання. Індикатор рівня продовольчого споживання визначається співвідношенням відповідного продовольчого продукту на душу населення до раціональної норми харчування (у %). В Україні використовуються раціональні норми харчування, розроблені Українським НДІ харчування.

Економічна доступність продовольства характеризує можливість придбання різними соціальними групами населення необхідних продовольчих товарів і забезпечується державною підтримкою рівноваги рівнів цін на продукти харчування і доходів з тим, щоб витрати на продовольство не

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

перевищували 50%, а в перспективі – 30–35% від загальних витрат населення.

У міжнародній статистиці продовольчої безпеки вимірюється рівнем калорійності добового раціону харчування населення. У процесі моніторингу стану продовольчої забезпеченості використовується енергетичний критерій (добова калорійність харчування людини). Критична межа (ФАО) становить 50% середньостатистичної фізіологічної норми людини (3000 Ккал/добу).

Запропоновані конкретні заходи і напрями забезпечення продовольчої безпеки.

Відмінна риса стану продовольчої безпеки в Україні полягає в тому, що дефіциту продуктів харчування немає, але рівень його споживання внаслідок зниження купівельної спроможності населення, низької заробітної плати і високих цін знижується.

Розробка і здійснення заходів у сфері продовольчої безпеки країни вимагає наукового забезпечення, включаючи цільові дослідження щодо розроблення теоретичних аспектів продовольчої безпеки, обґрунтування її перспективних рівнів, критеріїв і параметрів, удосконалення економічного механізму формування і функціонування інфраструктури продовольчого ринку, створення нормативної бази продовольчого забезпечення країни, регіонів, окремих категорій населення, дослідження тенденцій розвитку АПК, стійкості розвитку сільського господарства і сільської місцевості.

Забезпечення продовольчої безпеки пов'язане з досягненням стабільного економічного зростання аграрного сектора шляхом створення належних умов для розвитку ефективного підприємництва, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, виробництва життєво важливих продуктів в обсязі, який задовольняє потребам населення України у відповідних продуктах відповідно до встановлених медико-санітарних норм харчування на мінімально доступному рівні. З цієї метою треба розробити і реалізувати комплекс юридично-правових, економічних, організаційних заходів щодо забезпечення виробництва агропродовольчої продукції у достатній кількості з урахуванням забезпечення доступності населення до життєво важливих продуктів харчування, попередження надзвичайних продовольчих станів.

Важливою є роль держави у створенні механізму фінансування підприємств АПК. Це пов'язано з тим, що фінансова підтримка держави покликана стимулювати підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, структурну перебудову і адаптацію товаровиробників до діяльності в новому ринковому середовищі, розвиток інфраструктури ринку, підтримувати стратегічно важливі виробництва і об'єкти, створювати умови нормальної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечувати умови, кри-

терії і параметри продовольчої безпеки країни в цілому та її регіонів – зокрема.

Першочерговими заходами щодо забезпечення продовольчої безпеки є подальше поглиблення земельної реформи; удосконалення існуючих форм господарювання шляхом стимулювання розвитку великотоварних господарств, формування інтегрованих структур кооперативного типу в сферах виробництва, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, сервісного обслуговування, державної підтримки фермерських і особистих господарств; удосконалення системи банківських послуг; реформування амортизаційної та податкової політики; впровадження цінової політики на основі вільного ціноутворення у поєднанні з елементами державного регулювання та посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії та послуги, споживані сільськогосподарськими товаровиробниками; здійснення державою заставних та інтервенційних операцій; удосконалення аграрного ринку шляхом забезпечення відповідності чинної системи стандартизації та сертифікації міжнародним вимогам; технічне переоснащення аграрного сектора на основі урахування сучасних вимог сільськогосподарського виробництва; розвиток фінансового лізингу.

Висновки

Важливим уявляється посилення впливу держави та юридичної відповідальності, державного контролю і наведення елементарного юридичного порядку, концентрація і ефективне використання інвестиційних ресурсів, сприяння інноваційній діяльності, забезпечення соціальної стабільності, покращання соціальної інфраструктури села.

Список використаних джерел.

1. World Economic Outlook, IMF Oct. 2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/text.pdf>
2. Аналітична доповідь. http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/POSLANNYA-2015_giper_new.pdf
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі на-уки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
4. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні ін-тереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Ермошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
5. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60 [Електрон. ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
І.Ю. РОМАНЮК,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Теоретичні засади управління фінансово-економічною безпекою підприємства

Стаття присвячена вивченню різних підходів до трактування сутності фінансово-економічної безпеки підприємства. Автор розглядає методологію управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Виокремлено основні чинники та стратегічні цілі фінансово-економічної безпеки. Автором наведено уточнене бачення дефініції «фінансово-економічна безпека підприємства».

Ключові слова: фінансово-економічна безпека підприємства, засади управління фінансово-економічною безпекою.

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
И.Ю. РОМАНЮК,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Теоретические основы управления финансово-экономической безопасностью предприятия

Статья посвящена изучению различных подходов к трактовке сути финансово-экономической безопасности предприятия. Автор рассматривает методологию управления финансово-экономической безопасностью предприятия. Выделены основные факторы и стратегические цели финансово-экономической безопасности. Автором приведено уточненное видение дефиниции «финансово-экономическая безопасность предприятия».

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность предприятия, основы управления финансово-экономической безопасностью.

N. CHALENKO,
Ph.D., Economic Sciences, Assistant Professor Kyiv National University of Technologies and Design,
I. ROMANYUK,
Kyiv National University of Technologies and Design

Theoretical foundations financial-economic security enterprise

The article is devoted to the study of different approaches to the interpretation of the nature of financial and economic security. The author examines the methodology of financial and economic security. Thesis there is determined the key factors and strategic goals of economic and financial security. The author presented the finalized vision of the definition of «financial and economic security.»

Keywords: financial and economic security, the principles of management of financial and economic security.

Постановка проблеми. Попри ґрунтовні та багатоаспектні дослідження у сфері фінансово-економічної безпеки дотепер не існує єдності наукових поглядів щодо термінології та механізму управління нею, що й обумовило необхідність теоретичного та практичного аспектів досліджень даної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади фінансово-економічної безпеки досліджувалися науковцями, серед яких Т.Н. Гладченко, О.А. Грунін, Р.А. Кириченко, А.І. Могільний, В.Л. Ортинський, В.В. Шликов та багато інших. Проблема управління фінансово-економічною безпекою підприємства найбільш повно розкривається в роботах О.І. Барановського, І.А. Бланка, К.С. Горячева, С.В. Кавуна, А.В. Козаченка, В.С. Пономаренка. Сутність та складові системи економічної безпеки підприємства досліджувалися такими фахівцями, як Н.В. Ващенко, Л.І. Донець, В.Є. Духов, М.І. Камлик, П.І. Орлов, Л.М. Сумець, М.Б. Тумар, Л.М. Худолій, В.І. Ярочкін та ін.

Мета статті – розглянути методологію управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Виокремити основні чинники та стратегічні цілі фінансово-економічної безпеки, навести уточнене бачення дефініції «фінансово-економічна безпека підприємства».

Виклад основного матеріалу. Управління підприємством в сучасних умовах, коли набирають інтенсивності рей-

дерські захоплення та поглинання, корпоративні конфлікти, конкурентна боротьба, фіктивне підприємництво та інші порушення у сфері підприємницької діяльності, вимагає формування в системі менеджменту такої складової, яка зможе адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища та протидіяти загрозам нормальному функціонуванню підприємства. Саме така ситуація є передумовою створення системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

Дослідження наукових результатів багатьох вчених показують, що поняття фінансово-економічної безпеки немає однозначного тлумачення. У більшості наукових досліджень фінансова та економічна безпека підприємства розмежовуються. При дослідженні сутності економічної безпеки застосовують декілька підходів та розглядають їх на різних рівнях: на національному, регіональному та галузевому рівнях, на рівні підприємств [1].

Перший підхід визначає економічну безпеку як складову національної безпеки; другий – як стан економіки; третій – як сполучення або сукупність умов і факторів, що забезпечують певний необхідний рівень економічного розвитку країни; четвертий – як якісний стан сукупності основних факторів суспільного виробництва в сполученні зі здатністю держави забезпечити їх ефективне захищене використання в національних інтересах і здійснювати економічну стратегію, адек-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ватну викликам його мінливого економічного простору, з метою досягнення стабільного, стійкого розвитку та самовдосконалення всього суспільства. Окрім зазначених підходів до трактування змісту поняття економічної безпеки, на думку вчених, варто застосовувати й багатокритеріальні виміри [6].

Щодо фінансової безпеки, то більшістю дослідників її сутність визначається як складова економічної безпеки на усіх рівнях, в тому числі і на рівні підприємства. Як відомо, між економічною і фінансовою діяльністю господарюючих суб'єктів, існує тісний взаємозв'язок, оскільки окремі економічні категорії характеризуються як фінансові. Так, прибуток є прямим результатом економічної діяльності підприємства, і водночас – він є фінансовим результатом, фінансовим ресурсом підприємства, який може витратитися на розвиток, мотивацію персоналу, створення комфортних умов для праці та відпочинку, розширення бізнесу та його диверсифікацію. Тому до наукового обігу ввійшло поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, що очевидно підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначальну роль фінансів у економічній сфері будь-якого суб'єкта господарювання.

Виокремлення фінансової складової економічної безпеки підприємства абсолютно не виключає наявність та важливість моніторингу, діагностики та забезпечення інших функціональних складових безпеки. Це підтверджується й їх істотною взаємозалежністю. Так, наслідком високої інтелектуально-кадрової безпеки є збільшення продуктивності праці та доходу як одного із чинників у системі прибутковості та рентабельності суб'єкта господарювання; розвиток техніко-технологічної бази дозволяє знизити рівень собівартості продукції, обсяги виробничої потужності та рівня її використання з позитивними фінансово-економічними наслідками. Належний фінансово-економічний стан є запорукою фінансування заходів розвитку персоналу, матеріально-технічної бази, зрештою – служби силових безпеки і т. ін. Утім лише фінансова складова виступає напрямом як оцінки, так і забезпечення корпоративної безпеки підприємства, тоді як інші – сферами для розробки операційних цілей політики її забезпечення (рис. 1).

У межах кожного з цих джерел виникають загрози погіршення життєздатності підприємства чи його функціональних складових, що потребує їх моніторингу та управління. Тому необхідно окреслити завдання і принципи забезпечення економічної безпеки підприємства, відповідно до загроз його фінансово-господарській діяльності. Загалом дотримання визначених нами принципів та виконання завдань дасть змогу протистояти негативним впливам зовнішнього середовища та є основою для створення повноцінного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації [2].

Отже, механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є невід'ємним елементом системи його безпеки, базується на завданнях і принципах безпеки, передбачає системну сукупність методів, інструментів та конкретних заходів реалізації політики гарантування безпеки. Водночас видається необхідним використання поданих методів не розрізнено, а у поєднанні. Зауважимо також, що додаткові механізми гарантування фінансово-економічної безпеки підприємства можуть стосуватися: 1) методів, інструментів та заходів системи ризик-менеджменту; 2) використання асоціативних підприємницьких механізмів; 3) заходів суб'єктів вищого рівня в ієрархії системи економічної безпеки; 4) застосування неекономічних механізмів та методів.

Точне оцінювання загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, розроблення та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз вимагають побудови адекватного механізму управління фінансово-економічною безпекою. Під управлінням фінансово-економічною безпекою підприємства розуміють систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.



Рисунок 1. Взаємозалежність фінансової та інших складових безпеки підприємства

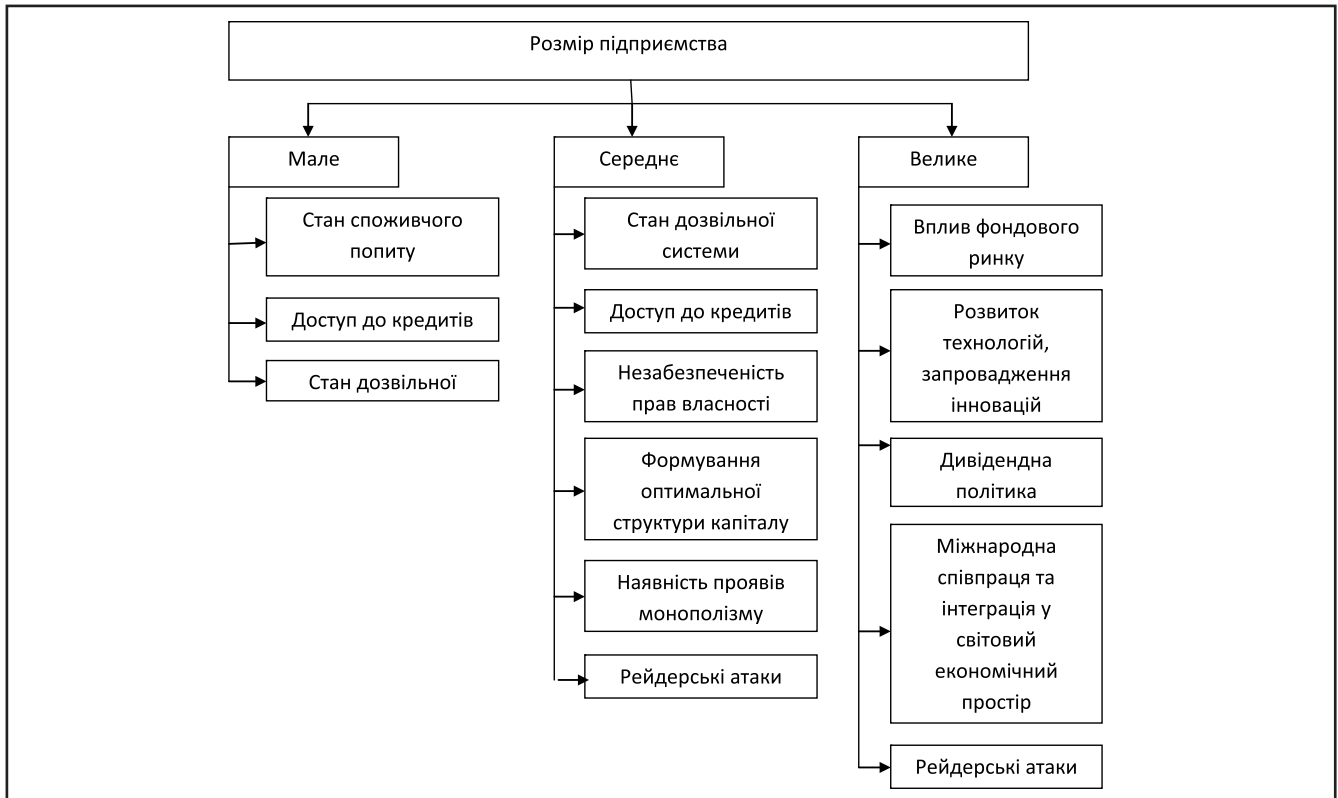


Рисунок 2. Чинники фінансово-економічної безпеки підприємства

На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні необхідно відзначити незадовільний стан управління фінансово-економічною безпекою українських підприємств. Про це свідчать результати діяльності підприємств. Зокрема, за 2014 рік у трьох видах діяльності показники рентабельності були від'ємними, а саме: надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту (-5,3%), підприємств, пов'язаних із операціями з нерухомим майном (-4,7%), а також діяльність у сфері будівництва (-3,7%). У той же час варто відзначити достатньо стійкий фінансовий стан підприємств сільськогосподарського і лісового господарства, мисливства (рівень рентабельності становить 22,7%), діяльності транспорту та зв'язку (8,5%), готелів та ресторанів (3,6%), освіти (9,0%), торгівлі (8%).

Такі тенденції до зростання частки збиткових підприємств та погіршення рентабельності операційної діяльності підприємств України можна пояснити об'єктивними причинами, обумовленими загостренням економічної ситуації в країні в умовах світової фінансової кризи. Проте можна виявити приклади підприємств, які мають достатній резерв для успішної діяльності у такій непростій ситуації, а отже серед суб'єктивних чинників погіршення фінансово-економічних результатів діяльності можна назвати недостатню увагу керівників підприємств до проблем фінансово-економічної безпеки та забезпечення стійкості до зовнішніх та внутрішніх загроз фінансово-економічного стану підприємства. Залежно від масштабу виробництва для окремого підприємства характерні специфічні загрози та чинники фінансово-економічної безпеки (рис. 2).

Враховуючи завдання, які постають перед системою фінансово-економічної безпеки, процес управління фінансовою безпекою підприємства можна поділити на такі етапи:

1. Розроблення системи пріоритетних фінансових інтересів. Система фінансових інтересів повинна включати стратегію розвитку підприємства, його місію.

2. Аналіз загроз фінансовій безпеці підприємства. Цей етап включає такі операції, як виокремлення множини загроз фінансовій безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх настання, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації сподіваних або реальних загроз, а також дослідження часткових чинників, які спричинили настання збитків.

3. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Процес оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства включає такі кроки:

1) вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану;

2) побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки;

3) визначення порогових значень показників (індикаторів);

4) моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими;

5) визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за обраними показниками.

4. Розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці.

5. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

6. Реалізація запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

8. Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробці нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки.

Висновки

Отже, для успішного управління фінансово-економічною безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства. У цьому випадку основними стратегічними цілями діяльності підприємства є: максимізація прибутку; оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. / К.С. Горячева // Економіст, 2003. – 65–67 с.
2. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навч. посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
6. Орлов П.І., Духов В.Є. Основи економічної безпеки фірми: Навч. посібник. – Х.: ТОВ «Прометей-Прес», 2004. – 284 с.
7. Худолій Л.М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=455>

*Р.М. ФЕДОРЯК,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.П. ТИМЧЕНКО,
студент магістратури кафедри менеджменту, факультет економіки та бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Економіко-математичне моделювання оцінювання конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної кризи

У статті визначено ключові фактори впливу на конкурентоспроможність: ціна, якість, інновації та маркетинг. Автором запропонований підхід до оцінювання конкурентоспроможності на основі факторів, що перебувають у функціональній залежності. Побудована економіко-математична модель дає можливість виявити вузькі місця, що мають сильний вплив на рівень конкурентоспроможності, а також сильні сторони, на які необхідно робити акцент при стратегічному плануванні діяльності підприємства в цілому.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економіко-математична модель, функціональна залежність, ключові фактори впливу, параметрична залежність, менеджмент, маркетинг, інновації.

*Р.М. ФЕДОРЯК,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
А.П. ТИМЧЕНКО,
студент магистратуры кафедры менеджмента, факультет экономики и бизнеса,
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Економіко-математическое моделирование оценки конкурентоспособности предприятия в условиях экономического кризиса

В статье определены ключевые факторы влияния на конкурентоспособность: цена, качество, инновации и маркетинг. Автором предложен подход к оценке конкурентоспособности на основе факторов, находящихся в функциональной зависимости. Построена экономико-математическая модель позволяющая идентифицировать узкие места, имеющие сильное влияние на уровень конкурентоспособности, а также сильные стороны, на которые необходимо делать акцент при стратегическом планировании деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономико-математическая модель, функциональная зависимость, ключевые факторы влияния, параметрическая зависимость, менеджмент, маркетинг, инновации.

*R. FEDORYAK,
Ph.D., assistant professor of management,
O. TYMCHENKO,
student of Master of Management Department, Faculty of Economics and Business,
Kyiv National University Technology and Design, Ukraine*

Economic modeling assessment of the competitiveness of enterprises in economic crisis

The paper define the key factors influencing competitiveness: price, quality, innovation and marketing. The author has suggested approach to evaluation competitiveness based on factors that are functional dependence. Is constructed economic

and mathematical model makes it possible to identify bottlenecks that have a strong impact on the competitiveness and strengths that need to focus in strategic planning of the company as a whole.

Keywords: competitiveness, economic and mathematical model funktsyonalnaya dependence, key factors of influence, dependence parametrycheskaya, management, marketing innovations.

Постановка проблеми. Постійно зростаюча невизначеність ринку негативно впливає на конкурентоспроможність підприємства. Найбільш вразливими являються обсяги продажу, адже саме вони є індикатором конкурентоспроможності. Виробництво конкурентоспроможної продукції певним чином залежить від багатьох факторів, основним з яких є правильне планування заданих обсягів продажу та проектування продукції, що користуватиметься високим попитом на ринку. Ключовим є стратегічне планування даних процесів в умовах високого рівня невизначеності, що необхідно для ефективного функціонування підприємства в такому мінливому середовищі. Вирішення даного завдання передбачає перш за все моделювання даного процесу – конкурентоспроможності загалом. Економіко–математичне моделювання являється ефективним інструментом при прогнозуванні діяльності підприємства в цілому.

Ідентифікація власних конкурентних переваг підприємством та впровадження їх за відповідними функціональними сферами є ефективним рішенням щодо зростання конкурентоспроможності в цілому. Однак на джерела формування конкурентних переваг впливають ряд факторів зовнішнього середовища. Тому для успішного функціонування необхідна така математична модель, яка враховуватиме рівень впливу зовнішнього середовища, що і становить актуальність даної проблематики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями побудови економіко–математичних моделей оцінювання конкурентоспроможності підприємства займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Р.Я. Фатхудінов [6], В. Стівенсон, М. Портер, Б.А. Райзберг [9], І. Ансофф [5], Л.В. Балабанова [10], Ю.В. Гончаров [1], Є.О. Діденко [4], І.В. Журило [11], О.В. Кухленко [12], С.М. Невмержицька [2], А.В. Плясункова, Т.Г. Філософова, Р.М. Федоряк [3], Л.С. Шевченко [8]. Однак, незважаючи на масштабність досліджень щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства через застосування економіко–математичних моделей, вони описують в кінцевому рахунку лише частину, або іншими словами етап оцінки процесів, що впливають на конкурентоспроможність в цілому, а загрози зовнішнього середовища, такі як антитерористична операція, зовнішньоторговельні війни – фактори впливу функціонування підприємства не враховані. Тому нашим завданням і буде побудова моделі із врахуванням ключових факторів успіху, що дадуть змогу унеможливити вплив таких екзогенних факторів на діяльність підприємства.

Метою статті є розробка та практичне застосування (на прикладі підприємств відповідної галузі промисловості) економіко–математичної моделі оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Дослідження поняття конкурентоспроможності дало змогу ідентифікувати ключові фактори впливу на нього, такі як ціна, якість продукції, інновації та маркетинг.

Ціна являється одним із ключових факторів конкурентоспроможності, оскільки відображає привабливість товару на ринку, чим адекватніша ціна, тим вищий і попит, а отже і конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Якість продукції відіграє важливу роль при купівлі товару, адже неякісний товар просто не купуватимуть, тому і даний фактор має близько 30% ваги в показнику конкурентоспроможності підприємства.

Інновації – фактор, що показує, наскільки продукція відповідає вимогам світового ринку, тому що вимоги до будівельних матеріалів постійно підвищуються, що своєю чергою вимагає значних капіталовкладень у дослідження і розробки щодо виробництва нових видів матеріалів.

Маркетинг – це близько 25% успіху на ринку: просування на ринку, швидкість збуту, інформованість покупців є важливими складовими конкурентоспроможності підприємства.

Ми пропонуємо підхід до моделювання рівня конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на функціональній залежності між змінними, а також урахуванням, на нашу думку, таких факторів впливу, що найбільш точно та змістовно вказують на взаємозалежності між оцінками такого типу.

Відобразимо показник конкурентоспроможності у вигляді функції з такими змінними: ціна, якість, інновації та маркетинг:

$$C = f(P, Q, I, M), \quad (1)$$

де P – показник ціни матеріалів за період часу t ;

Q – показник якості i -го виду матеріалів в період часу t ;

I – показник рівня інноваційної активності підприємства за i -им видом матеріалів;

M – показник, що відображає просування та збут протягом періоду часу t .

Продиференціюємо задану нами параметричну функцію конкурентоспроможності підприємства:

$$C' = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\partial C}{\partial P} dP + \frac{\partial C}{\partial Q} dQ + \frac{\partial C}{\partial I} dI + \frac{\partial C}{\partial M} dM \right) = \sum_{i=1}^n (C_P + C_Q + C_I + C_M), \quad (2)$$

де C_P – параметрична залежність конкурентоспроможності підприємства від ціни,

C_Q – параметрична залежність конкурентоспроможності підприємства від якості;

C_I – параметрична залежність конкурентоспроможності підприємства від інноваційної активності;

C_M – параметрична залежність конкурентоспроможності підприємства від маркетингової політики.

Наступним етапом моделювання конкурентоспроможності підприємства є встановлення обмежень для проведення подальшого дослідження процесів, що впливають на показник конкурентоспроможності. Вважатимемо, що існує лише параметрична залежність конкурентоспроможності від ціни, інші фактори не впливають, є сталими.

Швидкість зміни ціни матеріалів є обернено пропорційною швидкості зміни величини конкурентоспроможності – при

зростанні ціни, конкурентоспроможність знижуватиметься. Дана залежність цього співвідношення коливатиметься від 0 до 1, позначимо його як коефіцієнт β_{1r} .

Коефіцієнти $\beta_{mi}, m = 1 \dots 4$ визначаємо експертним шляхом, оскільки вони характеризують ступінь впливу кожного параметру на конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Ціна розраховуватиметься таким чином:

$$P_i^n = 1 - \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i}, \quad (3)$$

$$0 \leq P_i^n \leq 1,$$

де P_i^n – відносна частка ціни i -го матеріалу;

P_i – ціна i -го матеріалу;

$\sum_{i=1}^n P_i$ – сума цін у конкурентів / аналогічних матеріалів / матеріалів-замінників, що використовуються у дослідженні.

Далі вносимо коефіцієнт β_{1r} :

$$\frac{\partial C_p}{\partial P} = \frac{-\beta_{1r}}{P}, \quad (4)$$

потім диференціюємо

$$C_p = \sum_{i=1}^n \beta_{1r} \int \frac{-dP}{P} = \sum_{i=1}^n \beta_{1r} (-\ln P + A_p) \quad (5)$$

при цьому $0 \leq \beta_{1r} \leq 1$.

Припустимо, що A_p – константа та дорівнює 0.

Темпи зміни конкурентоспроможності підприємства прямо пропорційні якості матеріалів. Якщо підприємство виробляє якісну продукцію, вона є більш привабливою для покупців в інших рівних умовах (навіть при наявності продукції нижчої цінової категорії у конкурентів), а отже і сприяє завоюванню більшої частки ринку, і саме в цих умовах відбувається зростання показника конкурентоспроможності підприємства.

Для того щоб побудувати модель оцінювання, необхідно визначити величину співвідношення зміни показника конкурентоспроможності за якістю до зміни якості C_q у межах від 0 до 1. Залежність ідентифікується коефіцієнтом β_{2r} , у результаті отримаємо:

$$\frac{\partial C_q}{\partial Q} = \beta_{2r} Q, \quad (6)$$

звідки

$$C_q = \sum_{i=1}^n \beta_{2r} \int Q \partial Q = \sum_{i=1}^n \beta_{2r} \left(\frac{Q^2}{2} + A_q \right), \quad (7)$$

Припустимо, що A_q – константа та дорівнює 0.

Наступним етапом є оцінювання конкурентоспроможності в залежності від маркетингової політики, що характеризує швидкість зростання рівня конкурентоспроможності при зростанні ефективності маркетингових дій – агресивна політика просування та реклама, які стимулюють зростання продажів, а отже і зростання фінансових потоків і в свою чергу частку ринку.

Співвідношення конкурентоспроможності підприємства – маркетингова політика на певному проміжку часу t , значення даного показника варіюється від 0 до 1, тому отримаємо:

$$M_i = \frac{P_a}{Cost}, \quad (8)$$

де P_a – додатковий прибуток підприємства від маркетингових заходів;

$Cost$ – витрати на маркетингові заходи.

Коефіцієнт β_{3r} в інтервалі від 0 до 1, отримуємо:

$$\frac{\partial C_M}{\partial M} = \beta_{3r} M, \quad (9)$$

$$C_M = \sum_{i=1}^n \beta_{3r} \int M \partial M = \sum_{i=1}^n \beta_{3r} \left(\frac{M^2}{2} + A_M \right), \quad (10)$$

A_M – константа та дорівнює 0.

І останній показник – залежність між швидкістю зміни конкурентоспроможності та зростанням інноваційної активності існує прямо пропорційна залежність, чим вищий рівень інновацій, тим вище конкурентоспроможність, і навпаки. Отже, відношення зміни конкурентоспроможності підприємства залежить від капіталовкладень інноваційну діяльність. Величина співвідношення лежить у межах від 0 до 1.

Коефіцієнт інноваційної активності діяльності підприємства можна розрахувати за формулою:

$$I_i = \frac{E_{n-1}^b}{E_n^{in}}, \quad (3.3.11)$$

де E_{n-1}^b – рентабельність діяльності підприємства в період до впровадження інновації $(n-1)$;

E_n^{in} – рентабельність інноваційної діяльності в n -му періоді.

Повторюємо дію з введенням коефіцієнта β_{4r} , який лежить в інтервалі $0 \leq \beta_{4r} \leq 1$, маємо:

$$\frac{\partial C_I}{\partial I} = \beta_{4r} I, \quad (12)$$

$$C_I = \sum_{i=1}^n \beta_{4r} \int I \partial I = \sum_{i=1}^n \beta_{4r} \left(\frac{I^2}{2} + A_I \right), \quad (13)$$

A_I – константа та дорівнює 0.

Отже, ми ідентифікували основні складові, що необхідні для розрахунку конкурентоспроможності, тепер можна переходити до наступного етапу, а саме побудова моделі конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності ринкового середовища:

$$C = \sum_{i=1}^n \beta_{1r} (-\ln P) + \sum_{i=1}^n \beta_{2r} \frac{Q^2}{2} + \sum_{i=1}^n \beta_{3r} \frac{M^2}{2} + \sum_{i=1}^n \beta_{4r} \frac{I^2}{2}, \quad (14)$$

$$C = \sum_{i=1}^n \left(-\beta_{1r} \ln P + \frac{(\beta_{2r} Q^2) + (\beta_{3r} M^2) + (\beta_{4r} I^2)}{2} \right). \quad (15)$$

$\sum \beta_{mi}$ дорівнює 1. Показник конкурентоспроможності даного підприємства лежить у межах від 0 до 1. Дана модель дає змогу оптимально ідентифікувати рівень конкурентоспроможності підприємства з урахуванням ключових факторів конкурентоспроможності: ціни, якості, маркетингу та інноваційної діяльності, що є найбільш комплексною характеристикою, на що вказують численні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців.

Уваги також заслуговує розробка шкали оцінювання проведених результатів: тобто матриця рішень за даною моделлю. Розробимо шкалу оцінювання результатів: визначимо три рівня конкурентоспроможності низький в межах від 0 до 0,3 балів, середній – 0,4 до 0,7 балів та високий – 0,8 до 1 бала.

Також слід відзначити: якщо підприємство за результатами оцінювання входить до першої групи, це вимагає термінових стратегічних рішень керівництва, адже є ризик втрати останньої частки ринку та повного банкрутства.

Середній рівень вказує на помірні показники, що при наявності випадкових, непередбачуваних ринкових обставин може спричинити як кризу, так і високі прибутки, дана зона потребує особливої уваги.

Таблиця 1. Ідентифікація ваги ключових коефіцієнтів

	Коефіцієнти			
	Ціна, β_{1i}	Якість, β_{2i}	Маркетинг, β_{3i}	Інновації, β_{4i}
Експерт 1	0,5	0,7	0,2	0,8
Експерт 2	0,2	0,5	0,6	0,5
Експерт 3	0,6	0,9	0,1	0,2
Експерт 4	0,3	0,2	0,5	0,4
Експерт 5	0,4	0,8	0,7	0,6
$\sum_{i=1}^n \omega$	0,4	0,62	0,42	0,5

Високий рівень вказує на ефективну політику на рівні вищого керівництва, що свідчить про високі результати господарювання підприємством.

Використовуючи раніше отримані дані, проведемо оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства на основі запропонованої нами моделі. Експертним методом визначаємо вагу ключових коефіцієнтів (табл. 1): для цього запросимо п'ятьох експертів та проведемо анкетування, потім за результатами, здійснимо методом середнього зважування та занесемо результати в табл. 1.

Наступним етапом нашого аналізу буде ідентифікації раніше проведених обчислень відповідно до математичного інструментарію та основних факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства (табл. 2).

Наступним етапом є безпосередньо оцінювання за допомогою моделі (15) кожного підприємства.

$$C_1(1) = \sum_{i=1}^n \left(-\beta_{1i} \ln P + \frac{(\beta_{2i} Q^2) + (\beta_{3i} M^2) + (\beta_{4i} I^2)}{2} \right) =$$

$$= -0.4 \ln 0.16 + \frac{(0.62 * 0.35) + (0.42 * 0.84) + (0.5 * 0.4)}{2} =$$

$$\approx 1$$

$$C_2(2) = \sum_{i=1}^n \left(-\beta_{1i} \ln P + \frac{(\beta_{2i} Q^2) + (\beta_{3i} M^2) + (\beta_{4i} I^2)}{2} \right) =$$

$$= -0.4 \ln 0.14 + \frac{(0.45 * 0.35) + (0.42 * 1.08) + (0.5 * 0.4)}{2} =$$

$$\approx 1$$

$$C_3(3) = \sum_{i=1}^n \left(-\beta_{1i} \ln P + \frac{(\beta_{2i} Q^2) + (\beta_{3i} M^2) + (\beta_{4i} I^2)}{2} \right) =$$

$$= -0.4 \ln 0.14 + \frac{(0.45 * 0.3) + (0.42 * 0.96) + (0.5 * 0.45)}{2} =$$

$$\approx 1$$

$$C_4(4) = \sum_{i=1}^n \left(-\beta_{1i} \ln P + \frac{(\beta_{2i} Q^2) + (\beta_{3i} M^2) + (\beta_{4i} I^2)}{2} \right) =$$

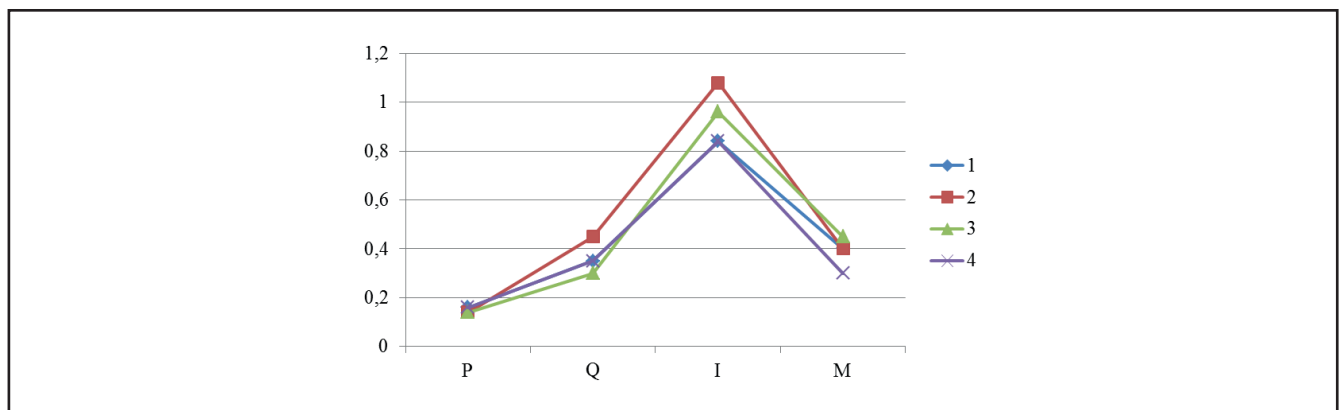
$$= -0.4 \ln 0.16 + \frac{(0.45 * 0.35) + (0.42 * 0.84) + (0.5 * 0.3)}{2} =$$

$$\approx 1$$

Отже, як показують проведені обчислення, показник конкурентоспроможності всіх чотирьох підприємств наближа-

Таблиця 2. Ключові показники впливу на конкурентоспроможність підприємства

Підприємство	Порядковий номер для розрахунків, №	Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства			
		P	Q	I	M
ТОВ «Будоснова»	1	0,16	0,35	0,84	0,4
ТОВ з іноземними інвестиціями «Дікгергофф/Україна/»	2	0,14	0,45	1,08	0,4
ПАТ «Подільський цемент»	3	0,14	0,3	0,96	0,45
ПАТ «ХайдельбергЦемент Україна»	4	0,16	0,35	0,84	0,3



Графічна інтерпретація рівнів конкурентоспроможності досліджуваних підприємств

ється до 1, що характеризується високим рівнем конкурентоспроможності підприємств.

Зобразимо графічно рівні конкурентоспроможності підприємств на рисунку.

Висновки

Отже, побудова економіко-математичної моделі для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства вирішує ряд принципових проблем, таких як взаємоузгодженість факторів оцінювання, неповнота даних, мінливість як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, наявність різного роду каталізаторів як політичних, економічних, соціальних та екологічних процесів, що можуть призвести в кінцевому рахунку і до банкрутства підприємства. Використання запропонованої нами економіко-математичної моделі дасть змогу уникнути вузьких місць щодо ефективного господарювання підприємствами.

Список використаних джерел

1. Гончаров Ю.В. Тенденції і проблеми аналізу продуктивності праці в цілому по економіці та за деякими видами промислової діяльності [Електрон. ресурс] / Ю.В. Гончаров // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – №3.
2. Невмержицька С.М. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С.М. Невмержицька, Г.І. Падун // Економічні студії. – 2014. – Вип. 3. – С. 57–61.

3. Федоряк Р.М. Обґрунтування управлінських рішень в системі менеджменту підприємства [Електрон. ресурс] / Р.М. Федоряк, О.О. Худік // «Технології та дизайн». – 2014. – №3 (12).

4. Діденко Є.О. Управління конкурентоспроможністю юридичної компанії на основі визначення ключових факторів успіху в умовах насиченого конкурентного середовища / Є.О. Діденко, А.Г. Ткаченко // Технології та дизайн. – 2014. – №4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_4_1_2.pdf

5. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 516 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

7. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. – М.: «ЮНИТИ», 2007. – 271 с.

8. Шевченко Л.С. Конкурентное управление. – Харьков: Эспада, 2004. – 520 с.

9. Райзберг Б.А. Управление экономикой. Учебник / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 784 с.

10. Балабанова Л.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К.: ВД Професіонал, 2006. – 154 с.

11. Журило І.В. Конкурентоспроможність нової продукції промислово-виробничого призначення: теоретичні аспекти, методика прогнозування та забезпечення: Монографія / І.В. Журило. – Кіровоград, ПБЦ «Мавік», 2007. – 186 с.

12. Кухленко О.В. Активізація іноземного інвестування в Україні / О.О. Смірнова, О.В. Кухленко // Вісник КНУТД. – К., 2014. – №6 (81). – С. 49–56.

УДК 338.246.025:622.323

А.В. БОДЮК,

к.в.н., доцент, Київський університет управління та підприємництва

Проблеми морської геології економічного відтворення нафти і природного газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів

Проаналізовано перспективи видобутку нафти і газу на українському шельфі Чорного та Азовського морів. Запропоновано підходи до розвитку таких робіт, а також можливість застосування концесії як джерела фінансування видобутку нафти й газу.

Ключові слова: геологія, нафта, газ, видобування, шельф.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., доцент, Киевский университет управления и предпринимательства

Проблемы морской геологии экономического возобновления нефти и природного газа на украинском шельфе Черного и Азовского морей

Проанализированы перспективы добычи нефти и газа на украинском шельфе Черного и Азовского морей. Предложены подходы к развитию данных работ, а также возможность применения концессии как источника финансирования добычи нефти и газа.

Ключевые слова: геология, нефть, газ, добыча, шельф.

A. BODYUK,

c.e.s., associate professor of the Kiev University management and enterprise

Problems of marine economic geology recovery of oil and natural gas on the Ukrainian shelf of the Black sea and sea of Azov

The prospects of booty of oil and gas are analysed on the Ukrainian shelf of Black and Azov pestilences. Offered approach to development of these works, and also possibility of application of concession as sourcing of booty of oil and gas.

Keywords: geology, oil, gas, booty, shelf.

Постановка проблеми. До перспективних галузевих геологічних наук належить морська геологія, яка вивчає склад, будову та історію розвитку надр, що знаходяться під водами

морів і океанів, тобто прихованих водами та водними рослинами. Морська геологія трактується і як галузь геологічних наук, що вивчає геологічну будову і перетворення земної

кори, яку складає дно морів і океанів. Як трансдисциплінарна наука у вивченні морського дна поєднує галузі геологічної науки, зокрема літологію, петрографію, тектоніку, четвертинну і історичну геологію, стратиграфію, палеогеографію, вчення про корисних копалини та ін.

У дослідженнях застосовуються методи, засоби та дані цих галузей і суміжних наук, зокрема геоморфології, геофізики, геохімії та ін. Геологічні дослідження у глибоководному середовищі ведуться бурінням, драгуванням, виконанням геофізичних операцій, засобами підводних суден і апаратів із застосуванням спеціального устаткування, інформаційних технологій тощо.

Отже, за об'єкт дослідження морської геології потрібно прийняти морську та океанічну земну кору. Оскільки її підводна площа становить близько 71% поверхні Землі, тому морська геологія належить до перспективних і економічно вигідних наук. Основним її завданням є вивчення походження, будови й історії розвитку океанів і морів, обґрунтування умов утворення і характеру розміщення під ними або в них корисних копалин, у тому числі вуглеводнів. Актуальність дослідження родовищ нафти і газу залишається на далеку перспективу.

Щорічно з українських надр, за даними Інтернету, видобувають 20 млрд. куб. м природного газу. Але таких обсягів недостатньо для нашої країни, оскільки її економіка потребує ще близько 60 млрд. куб. м цього енергоносія на рік. Проблеми покриття дефіциту вітчизняного природного газу вирішувалися угодами на його постачання з Росії та з країн Середньої Азії. Тепер і на найближчу перспективу невиваження вітчизняного природного газу компенсується його поставками виключно з Росії (безпосередньо або від країн Європи). Але її монопольне постачання супроводжується постійними проблемами, що виникають: економічні (цінові, вартісні, пов'язані з «розкраданням газу» тощо); політичні (щодо розміщення російського Чорноморського флоту, вступу України в окремі наднаціональні утворення тощо); транспортні, технологічні, соціальні та ін. До цих проблем додаються і фінансові, які є ще складнішими, ніж названі, і юридичні, що, зокрема, стосуються відповідних фінансових угод.

Морська геологія, незважаючи на комплекс її економічних проблем, набуває дедалі більшого теоретичного і практичного значення у зв'язку з необхідністю прискорення пошуків і добування корисних копалин в акваторіях морів. Зростає і значимість геологічної інформації, на базі якої, зокрема, формується система геолого-економічних показників, вивчаються родовища вуглеводнів з оцінками економічної геології.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми морської геології досліджували в різних аспектах Н.А. Айбулатов, А.Д. Архангельский, П.Л. Безруков, А.П. Винограду, П.Ф. Гожик, В.П. Зенкович, В.М. Єремєєв, О.М. Іванік, О.Є. Калашникова, С.А. Клещенко, П.Н. Купрін, О.Д. Леонтєв, О.Л. Михайлюк, Л.І. Мітін, О.В. Мельник, Е.Н. Невеський, Г.М. Орловський, Н.М. Страхів, Г.Г. Ткаченко, Є.Ф. Шнюков, Ф.А. Щербаків, а також Ф.П. Шепард, Д. Emery, Е. Uchuri та ін. [1–4; 6–7]. Дослідження цих авторів прямо чи опосередковано охоплюють вивчення стану, умов розміщення родовищ вуглеводнів та й перспектив їх видобування. Але в поняттях «економічний» питання вуглеводнів та їх родовищ ними не розглядаються, а якщо розглядаються, то з погляду економіки надрокористування.

Зауважимо, що, як свідчать літературні джерела, у світі ситуація з вуглеводнями, які видобуваються на суходольних родовищах, погіршується і буде погіршуватись. У країнах Євросоюзу видобуток нафти і газу знижується, оскільки виснажуються старі родовища, тобто стають економічно не вигідними для видобування. Окрім того, енергетична проблема посилиться через масове виведення з експлуатації старих АЕС. Тому залежність країн ЄС від імпорту вуглеводнів до 2030 року зростає від 57 до 65%. Причому їхня залежність щодо поставки нафти становитиме 93%, природного газу – 84%. Слід також врахувати і фактор потреб інших країн світу: США і Японія щорічно імпортують майже мільярд тонн нафти; з кожним роком зростає потреба Китаю у нафті та природному газі [1, с. 6]. Технологічні, транспортні та інші проблеми з постачанням власного та імпортованого газу негативно впливатимуть на загальний стан фінансово-економічного розвитку економік різних країн, на їх зовнішньоекономічні зв'язки.

Чинний економічний механізм газопостачання від Росії в умовах сучасних механізмів ринкової економіки становить загрозу енергетичної та політичної безпеки України. Окрім того, цінова політика на завезений природний газ є фактором підвищення собівартості, зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. До речі, зниження Росією ціни на газ пояснюється менше економічними, а більше іншими мотивами. Для України виходом з такої складної економічної ситуації з вуглеводнями є, з одного боку, збільшення обсягів і темпів видобутку нафти та газу в межах території, з іншого – застосування на виробництвах, особливо енергомістких, зокрема металургійних, енергозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергії, більш сучасних економічних методів ведення господарства надрокористувачами та проведення інших науково-технічних заходів і таким чином зниження потреб у вуглеводнях. Окремі позитивні зрушення в цьому напрямку вже робляться. Так, наприклад, провідні підприємства в Україні припиняють виплавляти сталь енерговитратним мартенівським способом.

Однак для переходу підприємств промисловості і житлово-комунального господарства на енергозберігаючі технології потрібні нові технічні засоби, відповідно на переоснащення – дуже великі суми коштів, з якими тепер у країні також проблеми. Тому Україні поряд із впровадженням технологій енергозбереження, заміників вуглеводнів необхідно освоювати їх нові родовища і нові ринки цих ресурсів. Для розробки проектів і оцінки впроваджень необхідно застосувати і науковий апарат економічної геології.

Метою статті є обґрунтування проблем і потреб, як економічних понять, геологічного вивчення покладів нафти і природного газу на українському шельфі Чорного та Азовського морів тобто сформувати поняття морської економгеології.

Виклад основного матеріалу. Як показали дослідження фахівців, перспективними родовищами з ваговими обсягами видобування вуглеводнів можуть стати їх родовища на шельфі Чорного і Азовського морів. Розвідкою і видобутком цих корисних копалин на даному шельфі займається державна акціонерна компанія «Чорноморнафтогаз». На наш погляд, можна виділити для неї ряд проблем освоєння родовищ нафти і газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів: геологічні; економічної геології, у тому числі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

надро–розвідувального виробництва (НРВ); економіки геологічного підприємства; фінансування НРВ та ін.

Геологічні проблеми обумовлені тим, що глибоководне надро–розвідувальне виробництво і подальше видобування вуглеводнів являють собою надто складний і високотехнологічний процес, а також і не дешевий. Хоча на процесах геологічних досліджень дна морів користуються і тими методами, які застосовують в геологічних дослідженнях надр на суходолі, або близьким, з врахуваннями особливостей застосування засобів отримання геологічної інформації, її об'єктів. Але природні умови для НРВ на глибинах надто складні, тому і економічні затрати не порівнювальні з суходольними.

До речі, наприклад, у гідрології найбільш важливе місце займають методи польових досліджень. Виконання польових досліджень здійснюється з метою вивчення морського дна прямими спостереженнями (застосуванням телебачення, фотografуванням, працею водолазів, роботою підводних апаратів) чи дослідженнями з суден та інших плавальних засобів або стаціонарних споруд (відбиранням проб донних осадків, бурінням свердловин, виконанням геофізичних операцій).

Як показали геологічні дослідження, найбільш економічно перспективні нафтогазові поклади Чорного моря знаходяться на глибині 4–5 тис. м. Але для їхнього освоєння українські державні видобувні підприємства не мають відповідного досвіду та технічних і нетехнічних засобів для глибоководного пошуку і видобутку. До того ж НРВ потребує унікальних технологій, якими володіє невелике коло компаній світу. Таким чином, наявною є техніко–технологічна проблема, для вирішення якої необхідні фінансові ресурси. Але освоєння Чорноморсько–Азовського шельфу лише за рахунок державних фінансових ресурсів на сьогодні і на перспективу вважається не реальним. Тому актуальною є фінансова проблема.

Отже, існують об'єктивні причини і потреби у залученні великих і небідних іноземних компаній, які спеціалізуються в галузі морської геології, для проведення пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, подальшої розробки та експлуатації родовищ нафти і природного газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів.

Конкретно дослідженнями проблем освоєння родовищ нафти і газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів займалися і займаються науковці, геологи, економісти, політики та інші фахівці не тільки українських суб'єктів господарювання. Безумовно, що з іноземними суб'єктами господарювання укладаються певні угоди, у тому числі за державними замовленнями. Тому поряд з геологією актуально досліджувати економічну сторону НРВ, встановлювати економічну доцільність і обґрунтовувати з метою подальшого прийняття оптимальних рішень з фінансових питань під час укладання угод про виробниче співробітництво, щоб економічні інтереси та ризики всіх її учасників були об'єктивно враховані.

До речі, публікацій, в яких розглядають фінансово–економічні проблеми розвідки і видобутку нафти і газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів, не так багато, хоча вони є надто актуальними.

Актуальність визначається тим, що в Україні проблеми постачання і виробничого використання вуглеводнів стали не тільки економічними, але й політичними. Оскільки в результаті цінової політики щодо постачання природного газу, яку,

наприклад, проводить Росія до нашої країни, енергетична складова вартості виробництва з його використанням, і зумовлює неконкурентноспроможність певної частини нашої промислової продукції на світовому ринку. У 2013 році знизилися і поставки з Росії нафти на переробні заводи України, тому вони зменшили обсяги переробки нафтової сировини, погіршили свої фінансово–економічні показники.

Отже, в умовах тотальної залежності від російських поставок енергоносіїв (природного газу, нафти, а також ядерного палива) є гостра необхідність в прискоренні пошуку і видобування вуглеводнів на шельфі Чорного та Азовського морів з найменшими затратами, здійснення тут енергозберігаючих заходів тощо. При укладанні угод з іноземними чи українськими приватними інвесторами щодо пошуку родовищ вуглеводнів важливо об'єктивно враховувати потреби в зниженні вартості цих енергоносіїв і витрат на доведення їх до споживачів: суб'єктів господарювання і населення. Фактори вартості вуглеводнів, з погляду економічної геології, на нашу думку, не враховуються, у відомих нам літературних джерелах не дискутуються.

Проаналізуємо економічні ознаки вуглеводнів (корисних копалин) та їх родовищ як економічних треб. Поняття треб нами обґрунтовується за економічною ознакою корисних копалин як економічних об'єктів, а родовищ – як виробничих підприємств. У геологічній науці слова «треба» і «треби» нами пропонується застосовувати для вираження базових економічних понять економічної геології. До таких понять належать треби: корисні копалини; породи; родовища корисних копалин як скупчення корисних копалин, де будуть проводитися процеси надро–розвідувального виробництва, гірниче освоєння надр, у тому числі морських; інформація про корисні копалини; інформація про родовища корисних копалин; поняття засобів виробництва; процеси праці геологів тощо.

Аналогічно введемо поняття «надро–економічні треби» як поняття, що означає базові поняття морської економгеології. До них належать:

- вуглеводні як об'єкти для надро–розвідувального виробництва (за економічною теорією – предмети праці);
- вуглеводні як об'єкти для подальших виробничих потреб, виробничого застосування (а не як природні об'єкти), тобто в якості енергетичного ресурсу;
- буріння, підводні знімки та інші галузеві процеси пошуку вуглеводнів (оскільки необхідно дати оцінку отриманій геологічній інформації як товару, що відображає дані за інший товар – корисні копалини);
- загальні процеси НРВ (оскільки необхідно дати оцінку отриманій геологічній інформації як товару – економічному поняттю, аналогічно);
- праця фахівців (оскільки в геологічній інформації необхідно врахувати живу і уречевлену працю у пошуково–розвідувальному процесі й у подальшому видобуванні тобто під час експлуатації родовища);
- донне середовище та ін.

Ці об'єкти у процесі геологічного вивчення надр отримують певні природно–ресурсні характеристики, параметри.

Поряд з економічними до товарознавчих характеристик вуглеводнів, як природної речовини, на наш погляд, слід віднести якраз такі: фізичні параметри корисної копалини (наприклад, запах, колір, густина, в'язкість, щільність та ін.); хімічний склад

(вуглець, сірка, кисень, азот та ін.); речовинний склад (смоли, асфальтени, базові мастила, газоподібні речовини); фізичні властивості корисної копалини (властивості нафти розчиняти вуглеводневі гази, оптичні, температура кипіння); кількісні показники (обсяг, маса, нафтонасиченість родовища);

По-перше, вуглеводні, як й інші корисні копалини, є об'єктами для: видобування підприємствами тобто їх виробничої діяльності; зайнятості пошуково-розвідувальними дослідженнями і роботами працівників геологічних підприємств; досліджень науковцями геологічних науково-дослідних закладів; комерційних угод щодо реалізації видобутих покладів; інвестиційних угод щодо пошуково-розвідувальних досліджень і робіт; інвестиційних угод щодо постачання технологічних засобів та їх монтажу, експлуатації (наприклад, будівництва стаціонарної плавучої бурової установки) та ін.

До показників вуглеводневих тріб пропонується відносити: обсяги ресурсів і запасів вуглеводнів (тонни, тис. куб. м); показники розміщення родовищ (площа, межі); прогнозний період геологічного вивчення надр (роки); прогнозний період експлуатації родовищ (роки); обсяги інвестицій для НРВ; затрати на реалізацію інвестиційних проектів; термін окупності затрат та ін.

Так, ресурсна треба оцінюється наступними показниками. Початкові сумарні ресурси вуглеводнів українського сектору акваторій Чорного і Азовського морів оцінюються обсягом більше 1,5 млрд. т умовного палива, які територіально розподіляються показниками: Північно-Західний шельф Чорного моря – 604,1 млн. т у.п.; континентальний схил і глибоководна западина Чорного моря – 346,0 млн. т у.п.; Прикерченський шельф Чорного моря – 257,0 млн. т у.п.; акваторія Азовського моря – 324,8 млн. т у.п. [1, с. 6; 5]. Розглянемо інші показники. Значні запаси енергоресурсів відкриті на таких територіях: площі Килима – 250–485 млрд. куб. м природного газу; Скіфській ділянці – 35 млрд. куб. м газу та 25–60 млн. т нафти; структурі Нахімова – 29 млрд. куб. м газу; структурі Корнілова – 35 млрд. куб. м газу; структурі Ахіба – 6,7 млн. т. у.п.

У районі Північно-Західного шельфу Чорного моря відкриті вісім газових і газоконденсатних родовищ. До них належать Голицинське, Південно-Голицинське, Штормове, Архангельське, Шмідта, Кримське, Одеське, Безіменне. П'ять з них розробляються. У межах українського сектору Азовського моря відкриті шість газових родовищ. Три із них знаходяться у розробці. Названі родовища розвідані на глибинах моря до 120 м. За оцінками фахівців, переважна більшість запасів вуглеводнів залягає в глибоководній частині шельфу Чорного моря понад 800 м [5]. Проаналізоване належить до перспективних тріб НРВ на різних глибинах. Для досліджень на таких глибини, безумовно, потребуються сучасне техніко-технологічне оснащення і зумовлюють значимі інвестиції для фінансування його придбання і оплати НРВ.

У числі пріоритетних завдань ДАТ «Чорноморнафтогаз» визначено нарощування ресурсної бази вуглеводнів за рахунок проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт, за розміщенням площ, у таких регіонах: Прикерченському і Північно-Західному шельфі Чорного моря; південній і західній частині Азовського моря. На цих територіях заплановано провести пошуково-розвідувальне буріння на десяти нових площах. За результатами геологічного ви-

вчення надр очікується відкрити два-три родовища зі загальними запасами вуглеводнів 60–70 млн. т умовного палива [1, с. 7]. Намічено також завершити облаштування і забезпечити введення в експлуатацію об'єктів: Одеського (2012) газового родовища; Безіменного (2015) газового родовища; Суботинського нафтового родовища (2012). Ці родовища мають значимий потенціал для нарощування обсягів видобутку вуглеводнів. Очікується, що з введенням в експлуатацію нових родовищ і свердловин вже у 2015 році обсяги видобутку природного газу зростуть до 1512,2 млн. куб. м, нафти – до 306,8 тис. т [1, с. 7]. Крім того, технологічний флот поповниться новими суднами.

Технологічний флот є одним із видів тріб, що належить до транспортних засобів, оскільки розглядається як виробничий об'єкт. До тріб належать і бурові установки, також виробничі об'єкти. Наприклад, в умовах пошуку нафти і газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів необхідні: стаціонарні плавальні бурові установки (СПБУ) для виконання пошукових робіт на глибинах морів до 100 м; плавальні напівпогружені бурові установки (ППБУ) для освоєння глибоководного шельфу (1000 і більше метрів). Зокрема, як виробничу потребу планується запровадити стаціонарну плавучу бурову установку (Super M2) виробництва Китайської національної експортно-імпоротної корпорації точного машинобудування. Будівництво цієї конструкції потребує певного фінансування. Його передбачається здійснити в рамках співпраці з Експортно-імпортним банком Китаю, але за умови гарантії Державної інноваційної фінансово-кредитної установи України. А ППБУ заплановано придбати в Китаї на умовах лізингу.

Таким чином, для геологічного вивчення надр і потім введення в експлуатацію родовищ вуглеводнів значимими є потреби капіталу для фінансування основних засобів і нематеріальних активів суб'єктів господарювання НРВ, а пізніше і зайнятих видобуванням. Порядком визначення потреби в капіталі для фінансування витрат на придбання основних засобів і нематеріальних активів має свою специфіку.

На обсяги потреб у капіталі для фінансування основних засобів і нематеріальних активів впливають такі фактори: вид діяльності (галузь, підгалузь тощо); місце розташування геологічного підприємства; обсяги та види процесів геологічного вивчення надр; первісна вартість активів, які заплановано придбати; вартість модернізації існуючих основних засобів; термін окупності інвестицій.

До речі, потреба в капіталі для фінансування відповідних активів (засобів геологічного вивчення морського дна) виникає в таких випадках: 1) у разі заснування нового підприємства або започаткування нових видів надророзвідувального виробництва та його продукції; 2) якщо планується суттєве розширення надророзвідувального виробництва, яке неможливо забезпечити наявних потужностей; 3) у разі технічного переозброєння наявних засобів з метою підвищення продуктивності виробництва чи поліпшення якості виконуваних досліджень і робіт.

Узагальнено відмітимо, що площа українського шельфу Чорного моря займає 133,7 тис. кв. км. На цій площі, за даними Державної служби геології та надр України, потенційні запаси енергоресурсів (нафти і природного газу) оцінені в 2,3 млрд. т умовного палива (що еквівалентно 2,3 трлн. куб. м). Цей по-

казник становить близько 40% усіх енергетичних запасів нашої країни. Тому не випадково, за висновком деяких експертів, цих ресурсів може бути достатньо для повноти забезпечення потреби нашої країни в газі і частково – у нафті [5]. Хоча, як показує досвід Румунії, Туреччини і навіть Грузії, шельфовий видобуток енергоносіїв надзвичайно витратний, а тому під силу тільки великим компаніям і міжнародним консорціумам. Відповідно перед економгеологією моря стоять перспективні проблеми: натуральної оцінки потреб у техніко-технологічних засобах надророзвідувального виробництва; встановлення відповідності між потребами у вуглеводнях і затратами на їх пошук; обґрунтування оптимального за затратами періоду проведення геологічного вивчення шельфу та ін.

Висновки і пропозиції

На підставі виконаного дослідження можна зробити такі висновки щодо проблем і рекомендувати такі перспективи їх подальших досліджень: 1) для вирішення енергетичної незалежності України потрібно пришвидшеними темпами розширювати пошуки і розвивати видобуток природного газу і нафти у межах території держави; 2) найбільш перспективними регіонами такого видобутку є шельфи Чорного і Азовського морів; 3) освоєння шельфів цих морів є складною проблемою у технічному плані і витратною у грошовому, оскільки виникає необхідність застосування найсучаснішої техніки і технології пошуку і подальшого видобування копалин на значній глибині; 4) реальне освоєння цих шельфів можлива тільки зі залученням фінансово і технічно потужних компаній; 5) угоди на здійснення цих робіт найкраще укладати з такими компаніями на концесійних засадах; 6) окремого дослідження потребує економічне обґрунтування ефективності таких концесійних угод.

Отже, одним з найбільш оптимальних економічних заходів для подолання проблеми вуглеводнів, як визнано, є збільшення найближчим часом обсягів розвідки і видобутку газу і нафти на українському шельфі Чорного і Азовського морів. Але оскільки на ці заходи потрібні значні кошти, то реалізувати їх необхідно із залученням переважно вітчизняних, а також зарубіжних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Енергетична безпека України в Чорноморському регіоні. Аналітична доповідь / О.Л. Михайлюк, О.Є. Калашникова / за ред. О.О. Воловича. – Одеса: Вид-во «Фенікс», 2011. – 55 с.
2. Калашников М. Странам, богатим нафтою і газом, грозить судьба інков, ацтеків і майя? / М. Калашников. [Електрон. ресурс]. – Доступен с <http://www.newsland.ru>.
3. Вознюк М. Газ по-чорному: Україна обійдеться своїми ресурсами? / М. Вознюк. [Електрон. ресурс]. – Доступен с <http://www.izvestia.com.ua/ru/article/1464>.
4. Горбова Х.Ф. Перспективи видобутку нафти і газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 102–107. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/22_7/102_Gor.pdf
5. <http://chornomorka.com/archive/a-1164.html>
6. Першотравнева О. Поняття концесії та концесійного договору / О. Першотравнева // Економіка, фінанси, право: наук. журнал. – 2001. – №12. – С. 13–16.
7. Шепард Ф.П. Морська геологія, пер. (переведення) з англ.(англійський), [2 вид-ва]. – Л., 1969.
8. Митропольський О.Ю., Іванік О.М. Основи морської геології. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 218 с.
9. Митропольський О.Ю., Наседкин Е.І., Осокіна Н.П. Екогеохімія Чорного моря. – К., 2006. – 279 с.

УДК 338.51:656.2

А.В. САДЮК,

аспірант, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Обґрунтування потенційно конкурентних секторів діяльності підприємств залізничного транспорту

Розглянуті різні підходи до визначення «природної монополії». Виявлені межі та обсяг нормативного закріплення поняття «природна монополія». Розглянуті особливості виділення двох результатів діяльності залізничних підприємств у вигляді послуг перевезення та послуг доступу до інфраструктури. Проаналізовані види діяльності залізничних підприємств, які існують у класифікаторі видів економічної діяльності. На основі класифікаційного та аналітичного визначення галузі природної монополії, а також виокремлення товарних властивостей результатів діяльності обґрунтовується модель визначення потенційно конкурентного та монопольного секторів діяльності залізничного транспорту з Класифікатора видів економічної діяльності. Проаналізовані та окреслені деякі визначення і поняття з пакету існуючих та проектів нормативних актів, що можуть бути застосовані при визначенні потенційно конкурентних секторів діяльності залізничних підприємств. Запропоновано зміст потенційно конкурентних секторів як з нормативного, так і з описового наповнення.

Ключові слова: залізничний транспорт, природна монополія, види діяльності, види економічної діяльності залізничних підприємств.

А.В. САДЮК,

аспірант, Государственный экономико-технологический университет транспорта

Обоснование потенциально конкурентных секторов деятельности предприятий железнодорожного транспорта

Рассмотрены различные подходы к определению «естественной монополии». Виявлены пределы и объем нормативно-го определения понятия «естественная монополия». Рассмотрены особенности выделения двух результатов деятельности железнодорожных предприятий в виде услуг перевозки и услуг доступа к инфраструктуре. Проанализированы виды деятель-

ности железнодорожных предприятий, которые существуют в классификаторе видов экономической деятельности. На основе классификационного и аналитического определения отрасли естественной монополии, а также выделения товарных свойств результатов деятельности обосновывается модель определения потенциально конкурентного и монопольного секторов деятельности железнодорожного транспорта из Классификатора видов экономической деятельности. Проанализированы и охарактеризованы некоторые определения и понятия из пакета существующих и проектов нормативных актов, которые могут быть применены при определении потенциально конкурентных секторов деятельности железнодорожных предприятий. Предложено содержание потенциально конкурентных секторов как из нормативного, так и из описательного наполнения.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, естественная монополия, виды деятельности, виды экономической деятельности железнодорожных предприятий.

A. SADIUK,
graduate student, State Economy and Technology University of Transport

Substantiation of potentially competitive sectors to Operation of railway transport enterprises

Various approaches to the definition of 'natural monopoly' are discussed. The paper establishes the limits and scope of the 'natural monopoly' term interpretation from the viewpoint of regulatory framework. Two results of operation of railway enterprises are contemplated as services they render: transportation services and services providing access to the infrastructure of railway enterprises. Operation types of railway enterprises as determined in the business type classifier are analysed. Proceeding from classificatory and analytical definition of the natural monopoly industry, as well as based on severance of commodity properties of the operation results, a template for definition of potentially competitive and monopoly sectors to railway transport operation was substantiated in accordance with the Classifier of Economic Activity Types. Some definitions and notions from a parcel of available and draft regulatory enactments are analysed and outlined as applicable to determination of potentially competitive sectors to railway transport operation. Contents of potentially competitive sectors are offered in terms of their regulatory and descriptive interpretation.

Keywords: railway transport, natural monopoly, activity types, economic activity types in operation of railway enterprises.

Постановка проблеми. Регулювання діяльності деяких залізничних підприємств як суб'єктів природних монополій ускладнює демонополізацію національної економіки та вимагає послаблення державного регулювання діяльності підприємств залізничного транспорту, які функціонують в потенційно конкурентних секторах.

Щоб з'ясувати, чи існує можливість ідентифікації потенційних секторів діяльності підприємств залізничного транспорту та обґрунтувати це, виникає потреба з'ясувати економічну сутність природної монополії, її особливості тощо. Вітчизняними та іноземними науковцями приділялася увага питанням розгляду різних секторів діяльності залізничних підприємств та їх подальшого реформування при умові, що вони апріорі визначені та певним чином нормативно закріплені, при цьому питання ідентифікації певних видів діяльності та методологічних підходів щодо їх виділення не знайшли свого висвітлення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання природних монополій у своїх працях приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, таких як В.Д. Базилевич, Г.М. Филук, Дж. Робінсон, Р. Пітман, А. Кан, Ф. Схерер, В. Баумоль, Р. Віліх, С.Б. Авдашева, А.Є. Шаститко, Н.М. Розанова, О.М. Калмичкова, В.Н. Лівшиц, Н.І. Білоусова, О.М. Васильєва та ін. Значний внесок у прикладних питаннях у діяльності природних монополій на транспорті зробили такі відомі вчені, як М.В. Макаренко, Н.М. Колесникова, Н.В. Чебанова, Н.Б. Малахова, В.В. Чорний та ін. Ураховуючи нинішню активну фазу реформування залізничних підприємств, виникає необхідність обґрунтування та ідентифікації потенційно конкурентних секторів діяльності залізничних підприємств, оскільки це дозволить впроваджувати ефективні механізми діяльності та регулювання інституту природних монополій в цілому.

Метою статті є обґрунтування потенційно конкурентних секторів діяльності залізничних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В теперішній час існують різні підходи до визначення природної монополії, при цьому сутність природної монополії залежить від теорії, в межах якої розглядається це поняття. Аналіз наукових публікацій, в яких наводяться дослідження природних монополій [1, 2, 4, 5, 10, 12, 20, 22], свідчить, що поняття природної монополії є багатограним та залежить від багатьох умов, при цьому необхідною, але не завжди достатньою умовою є субадитивність витрат (економія на масштабах виробництва).

За думкою американського вченого Г. Менкью, галузь є природною монополією, «...якщо одна-єдина фірма забезпечує весь ринок будь-яким товаром чи послугою з меншими затратами, ніж це вдалося б двом чи більше конкурентам. Природна монополія виникає в тих випадках, коли випуск продукції вище необхідного рівня супроводжується економією від масштабу» [12, с. 292]. Таким же змістом природну монополію наділяють К. Макконнелл, С. Брю [10, с. 549], при цьому за їхньою думкою природні монополії є підвидом чистих монополій [10, с. 531].

Зазначимо, що в нашій країні історично поділ на галузі господарства відбувався за діяльністю, а в США – за кінцевим результатом такої діяльності. Сутність поняття «галузь» має різний обсяг. розуміння. Галузь загалом в американських економістів розглядається з позиції пропозиції товару на ринку, часто в межах теорії галузевих ринків (теорії організації промисловості).

Лауреат Нобелівської премії з економіки 2014 року французький економіст Жан Тіроль визначає природну монополію як галузь, якщо в певних межах випуску функція витрат є субадитивною [20, с. 29].

Н.І. Білоусова, О.М. Васильєва загалом визначають природну монополію також в межах традиції американського розу-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

міння галузевої структури в тому значенні, що існують галузеві природно монополійні структури, які містять природно монополійне ядро та інші сегменти, які можливо виділяти [5, с. 119].

В.Д. Базилевич, Г.М. Филюк зазначають про необхідність моніторингу складу галузей, що є природними монополіями та про те, що природна монополія – це стан товарного ринку, на якому суб'єкт господарювання має істотний ефект масштабу [4, с. 65–66] або ринкова структура з ним [22, с. 62], при цьому досягається економія суспільних витрат при одночасному збереженні беззбитковості виробника.

С.Б. Авдашева та А.Є. Шаститко визначають галузь природної монополії як сферу економічної діяльності, що складається з конкурентної (потенційно конкурентної) та природно монополійної компонент, що включає один та більше цільових ринків з такими умовами економічного обміну, що відповідають аналітичному підходу до визначення природної монополії [1, с. 109–149].

У відповідності до визначення природної монополії в Законі України «Про природні монополії» [19] дається перелік сфер природних монополій. Вказується, що в цих сферах діють суб'єкти природних монополій, при цьому з цього не випливає, що вся сфера визначена природно монополійною. Відповідно ідентифікація природної монополії як структури ринку потребує виокремлення окремих видів послуг.

На практиці відповідно до описаного вище підходу основою для застосування державного регулювання діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання є внесення його до зведеного реєстру суб'єктів природних монополій. Для цього в свою чергу необхідно відповідно до п. 2 Порядку складання та ведення зведеного переліку суб'єктів природних монополій [17] виконання двох умов, а саме: діяльність суб'єктів господарювання відбувалась на ринках, що перебувають у стані природної монополії та включення цих суб'єктів господарювання до реєстрів суб'єктів природних монополій у відповідних сферах органами, що здійснюють державне регулювання у сфері природних монополій.

Тобто в законодавстві не встановлені межі природних монополій, не застосовуються процедури ідентифікації природно-монополійних галузевих структур.

Якщо галузь природної монополії складається з конкурентного (потенційно конкурентного) та монополійного компонентів, відповідно суб'єкт природної монополії з цієї галузі діє на ринку товарів, що також повинен мати ці компоненти. Але в Законі України «Про природні монополії» відмічається протиставлення конкуренції (без вказання її типу) та природної монополії. З теорії відомо, що ведення конкурентних відносин на сегментах природно монополійних ринків в значній мірі доцільно починати на моделях ринків, що не мають великої кількості фірм та відповідають не реальній, а потенційній конкуренції. У випадку потенційної конкуренції мається на увазі про існування потенційної загрози для природного монополіста від підприємств (суб'єктів господарювання), що потенційно готові увійти на ринок у випадку, якщо цей ринок стане для них привабливим.

Суб'єкт господарювання здійснює діяльність (види діяльності), результатом якої є послуги з доступу до інфраструктури та послуги з перевезення. З позиції товарних властивостей послуги і товари розуміємо як одну категорію. До послуг застосовні ті ж самі товарні властивості, що і до товарів. По-

слуги з доступу до інфраструктури та послуги з перевезення як результат основної діяльності визначають місію і характер призначення залізничних підприємств у системі суспільного виробництва та економіці загалом.

Аналізуючи товарні властивості цих товарів, виділяючи виключність у привласненні та конкурентність у споживанні, можна дійти висновку, що послуги доступу до інфраструктури – це монополійний товар (як результат монополійного сектору діяльності залізничних підприємств), а послуги з перевезення – це ринковий товар (як результат потенційно конкурентного сектору діяльності залізничних підприємств) [11].

Питанню визначення видів економічної діяльності на залізничному транспорті приділяли увагу у своїх працях такі українські та зарубіжні вчені та практики, як М.В. Макаренко, Н.М. Колесникова, Ю.М. Цветов, Н.І. Богомолова, Н.В. Чебанова, Б.М. Лапідус, Г.Д. Ейтутіс, А.В. Гречко, І.М. Аксьонов, Ю.П. Труханов та ін. [3, 7, 21].

У роботах цих вчених основний вид економічної діяльності визначався на рівні залізничного транспорту в цілому або на рівні залізниці (яка згідно з чинним законодавством у той час була підприємством). При цьому недостатня увага приділялася питанням критеріїв, на підставі яких визначилися самі види діяльності та їх віднесення до тих чи інших секторів діяльності.

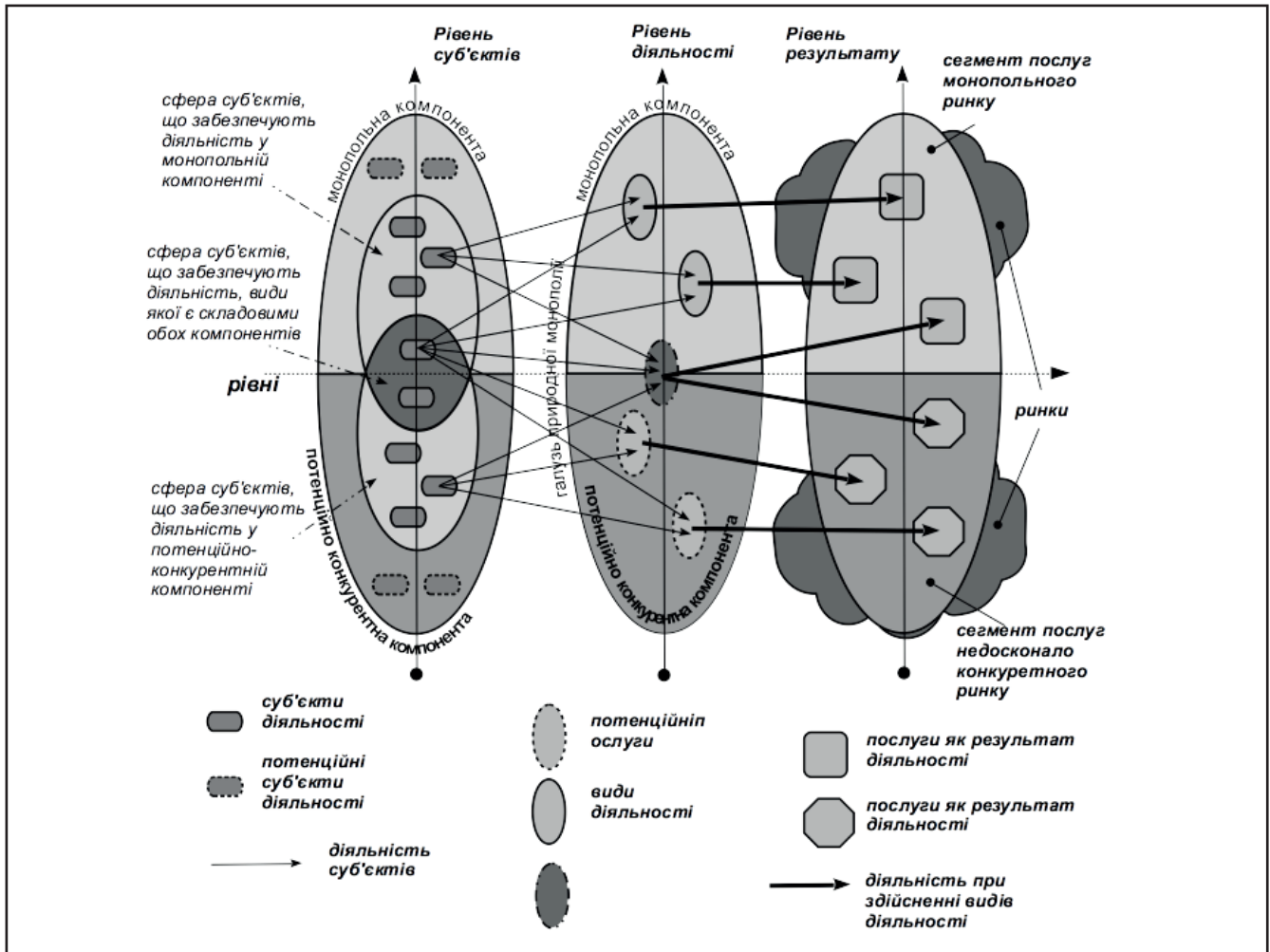
У зв'язку з вищезазначеним залишається актуальним питання аналізу видів діяльності залізничного транспорту та питання віднесення їх до певних секторів діяльності залізничного транспорту.

Відомо, відповідно до змісту економічної діяльності та з пояснень до класифікатору України ДК 009:2010 (КВЕД), що результат економічної діяльності – це продукція (товари, роботи, послуги). Як зазначалося С.Б. Авдашевою та А.Є. Шаститко, галузь природної монополії можна умовно поділити на дві компоненти: потенційно конкурентну та монополійну компоненти. На першому рівні з позиції суб'єктного підходу вважаємо, що галузь природної монополії складається з сукупності суб'єктів діяльності (див. рис.). При цьому під суб'єктом діяльності розуміється сукупність структурних підрозділів, чи один підрозділ, чи частина підрозділу, що бере участь у забезпеченні певного (чи декількох) видів економічної діяльності. На рівні суб'єктів можуть існувати такі суб'єкти, які забезпечують види діяльності, як тільки монополійної чи тільки потенційно-конкурентної компоненти, так і обох компонент, а також існувати потенційні суб'єкти, тобто такі, для яких існують потенційні умови появи чи створення.

У той же час природні монополії діють у сферах, які є комплексом видів діяльності та комплексом видів послуг, у випадках вертикальної інтеграції – це комплекс потенційних послуг. Це можна виокремити у рівень діяльності, де розглядається галузь природної монополії з позиції процесного підходу (див. рис.).

При цьому не забуваємо враховувати, що послуги мають особливість в тому, що вони споживаються в процесі надання (існують доти, доки споживаються), це одночасно і дія, і результат.

До значення «послуги» застосовний термін «потенційна», тобто таких послуг, яких ще може не існувати, але є можливість їх надання у сфері діяльності. А за Н. Малаховою результати діяльності залізничних підприємств – це монополійний товар (результат), як послуги з доступу до інфраструктури, та ринковий товар (результат), як послуги з перевезення. Тобто



Щодо виділення потенційно конкурентних секторів діяльності залізничних підприємств

рівень результатів діяльності містить два сегменти результатів (див. рис.). Певні «сукупності» діяльності складають певні види діяльності, які є складовими галузі за КВЕД. Якщо на рівні суб'єктів та на рівні результатів міститься два компоненти, то і рівень діяльності (безпосередньо діяльність) повинен містити такі ж компоненти (див. рис.). Це обумовлює необхідність виділення серед видів економічної діяльності, базуючись на такому підході, монопольної та потенційно конкурентної компонент.

Якщо існують певні види діяльності, що мають ринкові товари (послуги), то у складі суб'єкта природної монополії (у випадку вертикальної інтегрованої компанії) ці види діяльності будуть здійснюватися в потенційно конкурентних секторах.

Належність до тієї чи іншої галузі є класифікаційною ознакою суб'єкта господарювання. На рівні закону виокремити галузі та сектори безпосередньо неможливо. Звернемося до класифікації видів економічної діяльності для визначення видів економічної діяльності суб'єктів господарювання, виходячи з того, що належність суб'єкта господарювання до певної галузі визначається основним видом його діяльності.

Відповідно до КВЕД найбільш узагальнені угруповання видів економічної діяльності на рівні секцій КВЕД дають змогу виділити основні галузі економіки. Відповідно до КВЕД секції Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» відповідає з точки зору конкретного контексту галузь транспорту, до якої в свою чергу відноситься залізничний

транспорт. Секції складаються з класів, а кожний клас – це і є вид економічної діяльності, як кінцева ланка класифікації.

З одного боку, галузі транспорту відповідають такі види економічної діяльності, які визначаються за класами КВЕД та стосуються залізничного транспорту: 49.20 «Вантажний залізничний транспорт» (надалі – клас 49.20), 49.10 «Пасажирський залізничний транспорт міжміського сполучення» (надалі – клас 49.10), 49.31 «Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення» (надалі – клас 49.31), 52.21 «Допоміжне обслуговування наземного транспорту» (надалі – клас 52.21), 52.24 «Транспортне оброблення вантажів та інші види економічної діяльності» (надалі – клас 52.24).

З іншого боку, відповідно до Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки серед шляхів її реалізації вказано формування вертикально інтегрованих структур за видами діяльності (вантажні перевезення, пасажирські перевезення у внутрішньому та міжнародному сполученні та ін.), проте залишається дискусійним, яку саме діяльність мав на увазі законодавець: господарську, економічну чи іншу тощо.

Якщо провести порівняння вказаних видів діяльності у Державній цільовій програмі реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки та видів економічної діяльності за КВЕД, то побачимо, що у секції Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» відсутні переве-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

знення у міжнародному сполученні, послуги локомотивної тяги (є лише маневрові роботи та формування потягів), ремонт рухомого складу, будівництво та ремонт об'єктів інфраструктури, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, утримання соціальної сфери.

При цьому ремонт рухомого складу, як діяльність наявна у секції С (Переробна промисловість): клас 33.17 «Ремонт і технічне обслуговування інших транспортних засобів (включаючи ремонт і технічне обслуговування залізничних локомотивів і рухомого складу (крім їх капітального ремонту і реконструкції)», клас 30.20 «Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу (включаючи капітальний ремонт і реконструкцію локомотивів і залізничних вагонів».

Будівництво та ремонт об'єктів інфраструктури, як вид діяльності наявний у секції F (Будівництво): клас 42.12 «Будівництво залізниць і метрополітену», клас 42.13 «Будівництво мостів і тунелів», клас 42.22 «Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій» тощо.

Тобто такі види діяльності, як ремонт рухомого складу, будівництво та ремонт об'єктів інфраструктури, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, утримання соціальної сфери є неосновними з точки зору належності до галузі транспорту, оскільки їх порівняльні елементи з видів економічної діяльності не належать до секції, яка відповідає галузі транспорту. Іншими словами, якщо підприємство належить до галузі транспорту, то і основні види діяльності повинні відповідати цій галузі, бо це є його класифікаційною ознакою як суб'єкта господарювання.

Так, для Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця», що входить до структури Укрзалізниці, основними видами діяльності є клас 49.20, клас 49.10, клас 49.31 тощо.

До сектору діяльності залізничних підприємств з послуг перевезення можна віднести такі класи: клас 49.20, клас 49.10, клас 49.31, клас 52.21, клас 52.24. При цьому перші три класи відповідають критерію «основний вид діяльності залізниць», а всі інші можуть бути допоміжними. В той же час до монопольного сектору діяльності залізничних підприємств слід відносити послуги з доступу до інфраструктури, тому сюди включаємо клас (вид економічної діяльності) 52.21. Таким чином, один і той же клас (або вид економічної діяльності) потрапляє як у потенційно конкурентний сектор, так і у монопольний сектор.

Далі звернемося до деталізації, яка саме діяльність розкривається у самому класі (або виді економічної діяльності). З переліку діяльності у класі 52.21 КВЕД до послуг з доступу до інфраструктури (до монопольного сектору діяльності) можна віднести таку діяльність з деталізації цього класу: діяльність, пов'язану із перевезенням пасажирів, тварин або вантажів наземним транспортом (діяльність терміналів, до якої належать залізничні вокзали, перевантажувальні товарні станції, діяльність залізничної інфраструктури, функціонування доріг, мостів, тунелів тощо). В той час як маневрові роботи та формування потягів, буксирування та надання допомоги на шляхах, утримання та поточний ремонт мереж електротранспорту, поточний ремонт і утримання автодоріг, мостів, тунелів не відносяться до послуг з доступу до інфраструктури. Колізія полягає в тому, що один і той же клас (вид економічної діяльності) можна віднести, враховуючи та-

кож його деталізацію, як до потенційно конкурентного, так і до монопольного секторів, виходячи саме з того, що класи КВЕД є остаточною ланкою ділення секцій КВЕД. Тобто на рівні класів КВЕД конкретизувати наповнення монопольного та потенційно конкурентного секторів діяльності залізничного транспорту можливо лише певним чином, тому що конкретизація відбувається лише у самій розшифровці класу, а оскільки клас є остаточною ланкою поділу секцій КВЕД, то різні сектори діяльності міститимуть одні і ті ж класи.

Проектом закону «Про залізничний транспорт України» [16] визначається, що інфраструктура залізничного транспорту загального користування – це вся та сукупність об'єктів інфраструктури, яка передається ПАТ «Українська залізниця» та призначена для забезпечення всіх стадій перевізного процесу, але при цьому, як зазначено у ст. 4 Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» [18], також до товариства передаються підприємства, що здійснюють ремонт тягового рухомого складу та виготовляють залізобетонні конструкції і шпали, тобто ті товариства, що не мають відношення до монопольного сектору діяльності (послуг з доступу до інфраструктури). При цьому оператор інфраструктури залізничного транспорту – суб'єкт господарювання, який здійснює управління залізничною інфраструктурою (у тому числі її утримання та розвиток), планування та управління рухом поїздів та у визначеному законом порядку надає послуги з доступу до інфраструктури. З одного боку, визначено, що інфраструктура залізничного транспорту передається ПАТ «Українська залізниця», а з іншого боку, зазначено, що оператором інфраструктури може бути будь-який суб'єкт господарювання, але не зазначається, на яких принципах обирається керуючий (управляючий) інфраструктурою. Таким чином, саме оператор інфраструктури залізничного транспорту буде суб'єктом господарювання, що здійснює діяльність у монопольному секторі діяльності підприємств залізничного транспорту, в той час як зміст діяльності із закону явно виходить за межі такого сектору.

Також у проекті закону «Про залізничний транспорт України» [16] надається визначення, що перевізник – суб'єкт господарювання, який здійснює перевезення (пасажирів та вантажів), використовуючи тяговий рухомий склад. Але в тексті проекту закону, як і в самому визначенні перевізника, не виокремлюється, як окрема «послуга тягового рухомого складу». Зазначення про те, що оператори укладають договори з перевізниками для отримання послуги тяги є у презентації нової редакції проекту Закону України «Про залізничний транспорт» [15]. Про послуги тягового залізничного рухомого складу (або у термінології Державної цільової програми реформування залізничного транспорту – це послуги локомотивної тяги) також нічого не сказано у КВЕД як про окремий вид діяльності. Таким чином саме перевізники, а також оператори залізничного рухомого складу будуть суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність у потенційно конкурентному секторі діяльності підприємств залізничного транспорту.

Крім того проектом закону «Про залізничний транспорт України» [16] передбачено, що проектування, будівництво та придбання об'єктів інфраструктури здійснюються підприємствами залізничного транспорту, хоча, як зазначалося раніше, будівництво, ремонт об'єктів інфраструктури та проекту-

вання як види економічної діяльності за КВЕД відповідають зовсім іншим класам секцій (секція F та M), тобто іншим галузям господарства. Постає питання, чому здійсненням неосновних видів економічної діяльності (будівництво, проектування) із інших галузей законодавець наділяє підприємства залізничного транспорту, це суперечить міркуванням щодо змісту монопольного чи потенційно конкурентного секторів діяльності саме підприємств залізничного транспорту.

У проекті закону «Про залізничний транспорт України» [16] містяться також поняття різних видів перевезень, які не співпадають з переліком видів перевезень відповідно до Програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки і тим паче з видами економічної діяльності КВЕД, тобто загалом бачимо неузгодженість багатьох понять та їх визначень у законодавстві.

Висновки

Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки. Потенційно конкурентними секторами діяльності підприємств залізничного транспорту є вантажні та пасажирські перевезення, ремонт рухомого складу, будівництво та ремонт об'єктів інфраструктури, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, утримання соціальної сфери, маневрові роботи, тягова мережа, забезпечення паливом, доступ до телекомунікаційних мереж, виконання спеціалізованих контрактів (таких як контроль транспортування небезпечних вантажів), додаткові послуги, які пов'язані з обслуговуванням об'єктів інфраструктури та перевезень (таких як попередній обігрів пасажирських потягів). При цьому з нормативної точки зору таке наповнення секторів діяльності повинно відповідати видам економічної діяльності. Перелік є не остаточним та може бути розширеним. Також доцільно розглянути можливість внесення змін до КВЕД для поділу класу 52.21 та виділення діяльності, що пов'язана з наданням доступу до інфраструктури та послугами перевезення.

Виділення потенційно конкурентних секторів діяльності підприємств залізничного транспорту надає можливість послабити їх державне регулювання та впровадження конкуренції, підвищить інвестиційну привабливість галузі в цілому тощо.

Список використаних джерел

1. Авдашева С. Экономический анализ конструкции «группа лиц» в контексте антимонопольного регулирования. Развитие конкуренции в отраслях с естественномонопольным компонентом: основания, варианты, ограничения [Текст] / С. Авдашева, А. Шаститко. – Москва: РЕЦЭП, 2005. – 149 с.
2. Авдашева С.Б. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта: (Лекционные и методические материалы) [Текст] / С.Б. Авдашева, А.Е. Шаститко, Е.Н. Калмычкова // Экономический журнал. – М.: ВШЭ, 2007. – Т. 11, №1. – С. 89–123.
3. Аксьонов І.М. Обґрунтування не монопольності залізничного транспорту [Електрон. ресурс] / І.М. Аксьонов // Зб. наукових праць «Проблеми підвищення ефективності інфраструктури». – К.: 2010. – Вип. №28. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/186/177>. – Назва з екрану.
4. Базилевич В.Д. Природні монополії [Текст] / В.Д. Базилевич, Г.М. Филюк. – К.: Знання, 2006. – 367 с.

5. Белоусова Н.И. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий [Текст] / Н.И. Белоусова, Е.М. Васильева. – М.: Комкнига, 2006. – 320 с.

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436–IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Назва з екрану.

7. Гречко А.В. Трансформація системи управління залізничним транспортом [Текст] / А.В. Гречко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Д.: 2009. – Вип. 26. – С. 187–193.

8. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України 26.10.2011 №1106) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF/print1430136774890028>. – Назва з екрану.

9. Зведений перелік суб'єктів природних монополій: станом на 13.07.2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=113896&schema=main>. – Назва з екрану.

10. Макконелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М.: Инфра-М, 2003. – [Пер. с 14-го англ. изд.] – 972 с.

11. Малахова Н.Ю. Критерій розмежування інфраструктурної та перевізної діяльності на залізницях України [Текст] / Н.Б. Малахова // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2006. – Вип. 10. – С. 192–197.

12. Менкью Н. Экономикс [Текст] / Н. Мэнкью, М. Тэйлор. – [2-е изд.] – М.: 2013. – 656 с.

13. Наказ Державного комітету статистики України від 23.12.2011 №396 «Про затвердження Методологічних основ та пояснень до позицій Класифікації видів економічної діяльності» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golovbukh.ua/regulations/2341/2467/2468/290744/>. – Назва з екрану.

14. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 29.11.2010 №530 «Національний класифікатор України «ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkpr.gov.ua/info/842>. – Назва з екрану.

15. Презентація нової редакції проекту Закону України «Про залізничний транспорт» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://new.mtu.gov.ua/files/Presentation%20re%20new%20law%20on%20railway%20transport.pdf>. – Назва з екрану.

16. Про залізничний транспорт України: Проект Закону України (нова редакція): станом на 13.07.2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/alias_50/52037.html. – Назва з екрану.

17. Про затвердження Порядку складання та ведення зведеного переліку суб'єктів природних монополій: Розпорядження Антимонопольного комітету України №874-р від 28.11.2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2119-12>. – Назва з екрану.

18. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування: Закон України від 23.02.2012 №4442–IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

19. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 №1682–III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>. – Назва з екрану.

20. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности [Текст] / Пер. с англ. / Под ред. В.М. Гальперина, В.С. Тарасевича. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 745 с.

21. Труханов Ю.П. Обґрунтування видів економічної діяльності на залізничному транспорті України [Текст] / Збірник наукових праць

ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – К.: 2013. – Вип. 23–24. – С. 191–196.

22. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.

УДК 658.628.011.1

А.В. БАЛЬ,
студент магістратури, КНУТД,
В.В. БУГАС,
асистент, КНУТД

Формування оптимального товарного асортименту ТОВ «Профремпостач»

У статті розглянуто сутність товарного асортименту та його види. Розкрито методи управління товарним асортиментом. Досліджено склад товарного асортименту ТОВ «Профремпостач» та визначені шляхи удосконалення його формування.

Ключові слова: товар, товарний асортимент, товарна політика, номенклатура товару, конкурентоспроможність, кон'юнктура споживчого ринку.

А.В. БАЛЬ,
студент магістратури, КНУТД,
В.В. БУГАС,
асистент, КНУТД

Формирование оптимального товарного ассортимента ООО «Профремпостач»

В статье рассмотрена суть товарного ассортимента и его виды. Раскрыты методы управления товарным ассортиментом. Рассмотрен состав товарного ассортимента ООО «Профремпостач» и определены пути совершенствования его формирования.

Ключевые слова: товар, товарный ассортимент, товарная политика, номенклатура товара, конкурентоспособность, конъюнктура потребительского рынка.

A. BAL,
st. magistrate, KNU TD,
V. BUGAS,
assistant, KNU TD

Forming of optimum point of sale assortment of enterprise “Profrempostach”

In the article the essence of product-range and its kinds are considered. Methods of management of product-range are exposed. Composition of product-range of LTD. “Promtehpstach” was considered and the ways of improvement of its forming are certain.

Keywords: commodity, product-range, commodity policy, list-range, competitive, climate state of the market.

Постановка завдання. Функціонування вітчизняних торговельних підприємств в умовах ринкової економіки зумовлює необхідність адаптованого управління, планування товарного асортименту, який відповідає потребам населення та водночас сприяє прибутковості виробників. У зв'язку з цим доцільним стає використання теоретичних концепцій та практичного інструментарію маркетингу, значною складовою якого є товарна політика. Створення продукту та його розвиток здійснюються підприємствами на основі інноваційної діяльності. Ефективність інноваційної діяльності залежить від використання науково обґрунтованих підходів до впровадження інновацій. Підґрунтям нарощування інноваційного потенціалу торговельних підприємств України є вирішення спектру завдань, визначених державною програмою розвитку та реформування підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематичність обраної теми висвітлено в наукових працях

зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Ю.А. Аванесова, І.О. Бланка, О.І. Гребнева, А.А. Мазаракі, Л.О.Лігоненко, Ф.Г. Панкратова, Ф.П. Половцева, А.О. Старостіної.

Метою статті є процес дослідження формування товарного асортименту на торговельному підприємстві «Профремпостач».

Виклад основного матеріалу. Для більшості представників класичної школи економіки такі терміни, як товар, продукція, виріб, означають результат виробничої діяльності. У маркетингу товар сприймається як комплекс відчутних та невідчутних властивостей, які можуть задовольняти потреби споживачів.

Поширеним є визначення товару американського науковця Ф. Котлера. Товар – це все, що може задовольнити потребу чи нестаток і пропонується ринку з метою привернення уваги, придбання, використання чи споживання а також товар – це продукт, послуга, цінні папери, ідеї та знання, які можуть задовольнити потребу і призначені для продажу [2, с. 241].

Таким чином, кожен товар має безліч властивостей і характеристик, і людина звертає увагу на ті з них, які відповідають її власним смакам. Кожна людина обирає товар, сукупність властивостей якого забезпечує їй найбільше задоволення за доступною ціною з урахуванням особистих потреб [1, с. 140].

Оптимальний асортимент задовольняє реальні потреби з максимально корисним ефектом для споживача за мінімальних витрат виробника, які виникають при проектуванні, виробництві та реалізації товарів. Основними напрямками формування асортименту є його вдосконалення і гармонізація, а основними характеристиками товарного асортименту є його широта, повнота, новизна (оновлюваність).

Асортиментна політика підприємства передбачає формування товарного асортименту, який якнайкраще підходить для роботи на обраному ринку та забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства. Її завдання полягає в тому, щоб у кожний момент часу товари, які пропонує підприємство, оптимально відповідали потребам споживачів як за якісними, так і за кількісними характеристиками. При здійсненні асортиментної політики враховують загальні та специфічні фактори, які впливають на формування асортименту. Таким чином, асортиментна політика встановлює зв'язок між вимогами ринку, намірами та можливостями підприємства, а також є інструментом реалізації стратегічних цілей.

Процес формування асортименту товарів здійснюватися по таких етапах:

- 1) визначається перелік основних груп і підгруп товарів, що виробляються;
- 2) здійснюється розподіл окремих груп і підгруп товарів у розрізі споживчих комплексів і мікрокомплексів;
- 3) розробляється конкретний асортиментний перелік товарів для даного підприємства, пропонується для реалізації контингентам покупців, що обслуговуються.

Таким чином, на асортиментну політику підприємства істотно впливає характер товару, що реалізується. На формування асортименту впливають принципи виробництва: планованість, ритмічність, оперативність, економічність, централізація, технологічність.

Підприємство ТОВ «Профремпостач» для аналізу змін у зовнішньому середовищі проводить дослідження ринку, при цьому займається моніторингом бізнес-середовища і проводить аналітичні дослідження.

Система дослідження ринку побудована таким чином:

- відбувається аналіз офіційної інформації стосовно рівня продажів в цілому на ринку будівельних приладів, на основі чого визначається частка підприємства на ринку;
- постійно ведеться спостереження за рівнем цін і акціями конкурентів;
- аналізується інформація щодо входження на ринок нових кампаній конкурентів;
- задля отримання інформацій про споживчі смаки проводяться вибіркові опитування і анкетування відвідувачів друкарень.

На основі отриманих даних складаються періодичні звіти, а в разі виявлення незвичайної активності у певному напрямі відділ вдається до дій, спрямованих на виявлення причин активності і можливості використання даного фактору на користь підприємства ТОВ «Профремпостач».

Описана система дозволяє підприємству ТОВ «Профремпостач» динамічно реагувати на будь-які зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Однак у підприємства ТОВ «Профремпостач» практично відсутній стратегічний маркетинг, планування діяльності підприємства ТОВ «Профремпостач» здійснюється максимум на рік-півтора, при цьому орієнтиром виступає суто внутрішня інформація і інформація про перспективи зростання українського ринку на майбутній період.

Основними конкурентами ТОВ «Профремпостач» є підприємства ТОВ «Будмайстер», ТОВ «Будівельник», ТОВ «Омега». Всі конкуренти – підприємства приблизно однакової величини з ТОВ «Профремпостач». Проведемо аналіз ТОВ «Профремпостач» та його конкурентів за результатами діяльності в 2013 році.

Дослідження у статті проводилося на матеріалах ТОВ «Профремпостач», що є офіційним дилером торгових марок Stanley і DeWALT.

Асортимент продукції, що реалізовано ТОВ «Профремпостач» за 2012–2014 роки, наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про тенденцію до збільшення обсягів реалізації будівельних приладів ТОВ «Профремпостач» протягом 2012–2014 років.

Отже, в 2014 році порівняно з 2013 року позитивні зміни відбулися по таких видах продукції: кернер муляра Stanley Brick Punch 10*140 мм (4–18–236) (обсяг їх реалізації зріс на 1 од.), шабельна пила DeWalt DC305KL 36 В 710 Вт (обсяг їх реалізації збільшився на 7 од.), монтажні об'єкти Stanley FatMax Xtreme FuBar 46 см (1–55–099) (обсяг реалізації зріс на 1 од.), головка торцевої дванадцятигранної Stanley Expert 1/2» 8 мм (1–17–051) (обсяг реалізації зріс на 23 од.).

Загальний обсяг реалізації будівельних приладів у 2014 році порівняно з 2013 роком зріс на 19 од., або на 16,96%.

Наявний асортимент товару дозволяє ТОВ «Профремпостач» конкурувати з іншими підприємствами, але необхідно звернути увагу на покращення обслуговування.

Для аналізу структури діяльності організації рекомендується використовувати метод рангового аналізу показників: конкурентна позиція зони господарювання та прибутковість діяльності. Коли організації потрібно проаналізувати оптимальний склад асортименту, доцільно для аналізу використовувати два показники: обсяг реалізації продукції та рентабельність продукції.

Комплексним показником, що використовується в ранговому аналізі, є «конкурентна позиція» стратегічної зони господарювання. Тому коли мова йде про оцінку товарної політики, ми вважаємо доцільним замінити показник «обсяг реалізації продукції» на показник «конкурентоспроможність продукції». Для визначення цього показника можна використати формулу розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності за співвідношенням:

$$K = \frac{f(I_a, I_m)}{I_e}, \quad (1)$$

де I_a, I_m, I_e – зведені індекси конкурентоспроможності відповідно за якісним, маркетинговим та економічним показниками [4].

Систему маркетингових показників утворюють: зручність наявних каналів збуту; привабливість реклами; імідж організації-виробника. Основним економічним показником, що впливає на конкурентоспроможність продукції, є ціна виробу. Індекс ціни пропонується вибирати за табл. 2. [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Асортимент будівельних приладів, що реалізуються ТОВ «Профремпостач» за 2012–2014 роки

Найменування товару	Роки			Відхилення			
	2012	2013	2014	абсолютне, од.		відносне, %	
				2012/ 2013	2013/ 2014	2012/ 2013	2013/ 2014
Перфоратор DeWalt D25601K 1250 Вт	15	18	15	3	-3	20,00	-16,67
Ексцентрикова шліфмашина DeWalt D26410 400 Вт	17	19	10	2	-9	11,76	-47,37
Кутова шліфмашина акумуляторна DeWalt DCG412M2 18 В 405 Вт	20	19	18	-1	-1	-5,00	-5,26
Шабельна пила DeWalt DC305KL 36 В 710 Вт	8	11	12	3	1	37,50	9,09
Кернер муляра Stanley Brick Punch 10*140 мм (4-18-236)	15	18	25	3	7	20,00	38,89
Монтировка-обцецьки Stanley FatMax Xtreme FuBar 46 см (1-55-099)	19	17	18	-2	1	-10,53	5,88
Головка торцева дванадцятигранна Stanley Expert 1/2" 8 мм (1-17-051)	6	10	33	4	23	66,67	230,00
Всього	100	112	131	12	19	12,00	16,96

Таблиця 2. Варіанти значень ціни та відповідність їх індексам

Характеристики ціни	Індекс
1. Ціна висока, неприйнятна для споживачів	2,5
2. Ціна висока, споживачі згодні сплачувати	2,0
3. Ціна середня, прийнятна для споживачів	1,5
4. Ціна низька, прийнятна для широкого кола споживачів	1,0

Таблиця 3. Результати оцінки конкурентної позиції асортименту продукції

Асортимент ТОВ «Профремпостач»	Індекс якісних показників (I _п)	Індекс маркетингових показників (I _м)	Індекс економічних показників (I _е)	Конкурентоздатність продукції (К)
Перфоратор DeWalt D25601K 1250 Вт	7,43	7,6	1,5	37,6
Ексцентрикова шліф машина DeWalt D26410 400 Вт	8,28	7,4	1,5	40,8
Кутова шліф машина акумуляторна DeWalt DCG412M2 18 В 405 Вт	7,39	-6,65	1	49,14
Шабельна пила DeWalt DC305KL 36 В 710 Вт	6,36	5,95	1	37,84
Кернер муляра Stanley Brick Punch 10*140 мм (4-18-236)	9,31	7,8	1	48,4
Монтировка-обцецьки Stanley FatMax Xtreme FuBar 46 см (1-55-099)	7,83	6,65	1	52,06
Головка торцева дванадцятигранна Stanley Expert 1/2" 8 мм (1-17-051)	5,9	5,95	2,5	14,04

На наступному етапі за допомогою експертів визначається вагомість кожного показника та визначається бальна оцінка показника в розмірності від 1 до 10, де 1 – найгірше значення показника, а 10 – найкраще значення.

Можливий варіант результатів розрахунків наведено в табл. 3.

На наступному етапі визначають коефіцієнт кореляції рангів, що розраховується за формулою:

$$Kp = 1 - \frac{6\sum(P_k - P_r)^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (2)$$

де P_k – ранг конкурентної позиції; P_r – ранг рентабельності; n – кількість позицій асортименту.

Коефіцієнт кореляції рангів може змінюватися в діапазоні від -1 до +1. Значення коефіцієнта «-» вказує на тенденцію зменшення одного з показників при збільшенні іншого, що є свідченням нераціональності структури діяльності організації [3]. Результати розрахунків рангів за асортиментом наведені в табл. 4.

Значення коефіцієнта кореляції дорівнює -0,6, що є характеристикою нераціональності структури асортиментної діяльності організації. Відносно можливих значень коефіцієнта кореляції K_p ($P_k; P_r$) рекомендується використовувати такі оцінки значень:

0,7–1 – структура асортиментної діяльності ТОВ «Профремпостач» оптимальна і рекомендується підтримувати її;
0,4–0,7 – проте структуру асортименту необхідно покращити;
-1–0,4 – необхідно покращити та реструктурувати діяльність ТОВ «Профремпостач»

Методи формування не дають готових варіантів стратегій, а є лише засобом осмислення основних напрямків діяльності ТОВ «Профремпостач», аналізом основних чинників, що впливають на майбутній стан. Розробка товарно-продуктової стратегії діяльності організації обмежується визначенням асортиментної політики, та містить обов'язкові елементи забезпечення функціональних стратегій: виробничої, маркетингової.

Таблиця 4. Результати рангового аналізу асортименту продукції

Асортимент	Ранг конкурентної позиції, Рк	Ранг рентабельності, Рг	Різниця рангів, Рк – Рг	Характеристика попиту
Перфоратор DeWalt D25601K 1250 Вт (A1)	6	6	0	Попит відповідає конкурентній позиції
Ексцентрикова шліф машина DeWalt D26410 400 Вт (A2)	4	4	0	Попит задовільний
Кутова шліф машина акумуляторна DeWalt DCG412M2 18 В 405 Вт (A3)	2	15	13	Попит знижується
Шабельна пила DeWalt DC305KL 36 В 710 Вт (A4)	5	12	7	Попит низький
Кернер муляра Stanley Brick Punch 10*140 мм (4-18-236) (A5)	3	8	5	Попит знижується
Моніровка-обцецьки Stanley FatMax Xtreme FuBar 46 см (1-55-099) (A6)	1	14	13	Попит високий, тенденція до зниження
Головка торцева дванадцятигранна Stanley Expert 1/2" 8 мм (1-17-051) (A7)	15	7	8	Задовільний

Висновки

Одним із важливих принципів формування асортименту товарів ТОВ «Профремпостач» є забезпечення його стійкості. При реалізації товарів повсякденного попиту дотримання цього принципу має першорядне значення. Стійкий асортимент товарів на підприємстві обумовлює скорочення витрат часу покупців на пошук товарів, дозволяє стандартизувати всі найважливіші торгово-технологічні процеси, операції й організувати їхнє виконання з мінімальними витратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів [5].

Структура асортименту в ТОВ «Профремпостач» повинна формуватися під впливом наступних основних факторів: наявність платоспроможного попиту на товар; кон'юнктура споживчого ринку; наявність пропозиції даного товару з боку виробників.

Важливим принципом формування асортименту товарів у ТОВ «Профремпостач» має бути забезпечення достатньої його

широти і глибини. Широта і глибина асортименту товарів у ТОВ «Профремпостач» залежать від ряду факторів, найважливішими з яких є форма його товарної спеціалізації, розмір торгової площі, а також стан пропозиції на споживчому ринку.

Список використаних джерел

1. Азарян О.М., Баширов І.Х., Воробйов Б.З., Жаболенко М.В., Криковцева Н.О. Маркетинг: принципи та функції. – К.: НМЦВО МОІН України, 2010. – 319 с.
2. Армстронг Гарі, Котлер Філіп. Маркетинг. Загальний курс.: Уч. пос. Видавничий дім «Вільямс», 2010. – 608 с.
3. Бевзенко В.Ф., Балабанова І.В., Баширов І.Х. Маркетинг торгівлі. – Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2009. – 148 с.
4. Данілова Л.Л., Петровська С.В. Ціноутворення та маркетингова цінова політика. – К.: КНТЕУ, 2006. – 130 с.
5. Старостіна А.О., Гончарові Н.П., Крикавський Є.В. Маркетинг: підручник. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.

Я.М. КІПЧАРСЬКА,
аспірантка, Українська академія друкарства

Сутність корпоративної безпеки підприємства та її структура

У статті розкрито сутність поняття «економічна безпека підприємства» та «корпоративна безпека підприємства», також розглянуто структуру економічної безпеки підприємства та на її основі сформовано структуру функціональних складових корпоративної безпеки підприємства.

Ключові слова: корпоративна безпека, економічна безпека, складова.

Я.Н. КИПЧАРСКАЯ,
аспірантка, Украинская академия печати

Суть корпоративной безопасности предприятия и ее структура

В статье раскрыта суть понятий «экономическая безопасность предприятия» и «корпоративная безопасность предприятия», также рассмотрена структура экономической безопасности предприятия и на ее основе сформирована структура функциональных составляющих корпоративной безопасности предприятия.

Ключевые слова: корпоративная безопасность, экономическая безопасность, составляющая.

Іа. КИПЧАРСКА,
Postgraduate student, Ukrainian Academy of Printing

Essence of corporate security of enterprise and its structure

In the article essence of the concepts of economic security and corporate security company is exposed, the structure of economic security is also considered and on it basis the structure of the functional components of corporate security is formed.

Keywords: corporate security, economic security, component.

Постановка проблеми. Умови сучасної економіки, в яких функціонують підприємства різних форм власності та організаційно-правових форм, значною мірою невизначені та досить часто непередбачувані. Це обумовлює виникнення багатьох небезпек і загроз для підприємницької діяльності, зокрема для корпоративного сектора економіки. Негативний вплив на розвиток підприємництва мають нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, недосконалість та неузгодженість правової бази, збільшення випадків рейдерських атак на підприємства. Виникнення таких проблем у діяльності вітчизняних підприємств, пов'язаних зі зниженням рівня їх безпеки, обумовлюють необхідність перегляду існуючих та розробки нових підходів до забезпечення достатнього рівня безпеки функціонування суб'єктів господарювання у невизначених ринкових умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та практичних аспектів забезпечення безпеки розвитку суб'єктів підприємницької діяльності знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців таких, як О. Ареф'єва, П. Кравчук, Є. Олейніков, В. Франчук, В. Ярочкін та ін. Досліджуючи економічну безпеку суб'єктів господарської діяльності, науковці збагатили науку уявленнями про безпеку бізнесу, розробили низку системних підходів та алгоритмів убезпечення суб'єктів господарювання, виокремили напрямки забезпечення безпеки. Однак особливості діяльності та управління господарськими товариствами, зокрема корпораціями в Україні, мають ще ряд проблемних питань, які повинні вирішуватися для забезпечення безпеки підприємництва та держави загалом. Існують різні точки зору щодо визначення поняття «корпоративна безпека», що зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення понятійного апарату безпечного функціонування суб'єктів господарювання. Детального дослідження потребує питання визначення функціональних складових безпеки суб'єктів підприємництва, зокрема для підприємств корпоративного сектора економіки, які залишилися поза увагою.

Мета статті полягає у розкритті сутності та розмежуванні таких понять як «економічна безпека підприємства» та «корпоративна безпека підприємства».

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасних наукових праць показав, що стабільне функціонування певного суб'єкта господарювання на будь-якому рівні прийнято пов'язувати з поняттям «безпека», яке є комплексним і багатогранним. У найбільш загальному значенні поняття «безпека» означає збереженість, надійність, відсутність будь-яких загроз особі, суспільству чи державі. Так, Є. Олейніков характеризує безпеку як стан та розвиток захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від зовнішніх і внутрішніх загроз [1, с. 10]. Значний фахівець у сфері безпеки В. Ярочкін трактує безпеку як стан, тенденції розвитку і умови життєдіяльності соціуму, його структур, інститутів, установ, при яких забезпечується збереження їх якісної визначеності, вільне функціонування, захищеність життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 5].

Як правило, науковці виділяють три основні рівні формування безпеки – макрорівень (державна), мезорівень (регіон), мікрорівень (суб'єкт господарської діяльності). Пропонуємо детальніше розглянути поняття безпеки на мікрорівні, оскільки

безпека діяльності підприємства як самостійного суб'єкта господарювання викликає особливу цікавість при її дослідженні, адже з нею пов'язують дві категорії – економічну безпеку та корпоративну безпеку. Зазвичай ототожнюючи зміст понять «економічної безпеки» та «корпоративної безпеки» наразі існує нагальна потреба у розмежуванні цих категорій.

Серед вітчизняних і зарубіжних учених-економістів немає єдиного визначення терміну «економічна безпека підприємства». Разом з тим, принципів розходжень у підходах до трактування змісту даної економічної категорії не спостерігається. І. Цигилик, І. Паневник [3] (представники ресурсно-функціонального підходу) зазначають, що економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології і техніки, устаткування, прав) та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). Відповідно до іншого підходу, економічна безпека підприємства розкривається як стан захищеності економічних інтересів підприємства. Так, на думку Є. Раздіна економічна безпека підприємства – це комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів в умовах ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [4, с. 8]. Згідно з підходом, що орієнтований на розкриття властивостей стійкості підприємства як системи, економічна безпека підприємства розглядається як стан стійкості (самовиживання), рівноваги підприємства як системи. Так, наприклад, С. Дубецька [5] вважає, що економічна безпека підприємства – це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів.

Змістовий аналіз існуючих позицій провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців щодо трактування категорії «економічна безпека підприємства» свідчить про різноманітність та різнобічність виявлених підходів. Серед науковців поширені популярні точки зору – від досить вузького тлумачення змісту цього терміну з позиції стійкості підприємства, з позиції захисту економічних інтересів підприємства до більш широкого ресурсно-функціонального підходу, який передбачає розгляд економічної безпеки як стану найбільш ефективного використання всіх корпоративних ресурсів.

Що ж стосується корпоративної безпеки підприємства, то це відносно новий напрям розвитку економічної науки, відповідно поняття «корпоративна безпека» як науковий термін з'явилося нещодавно й досі не має єдиного загальнонаукового тлумачення. Одні, П. Кравчук [6], О. Скорук [7], розглядають корпоративну безпеку як стан захищеності життєво важливих інтересів (чи господарських відносин) підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз (чи негативних впливів), який гарантує найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку з метою досягнення стратегічних цілей бізнесу. Фактично, таке трактування майже повторює зміст визначень поняття економічної безпеки підприємства, наведених вище.

Інші автори сутність корпоративної безпеки обмежують наявністю корпоративних відносин в акціонерному товаристві (тобто відносин, які виникають між особами та групами осіб, інтереси яких пов'язані з діяльністю корпорації та які зацікавлені у її результатах) та необхідністю урегулювання корпоративних конфліктів. Так, І. Дмитрієв, А. Близнюк [8] пояснюють необхідність дослідження зазначеної категорії наявністю та поширенням таких негативних процесів, як недружні злиття та поглинання, процеси рейдерських захоплень підприємств, процеси перерозподілу пакетів акцій між засновниками, які можуть мати негативні наслідки для підприємства, а тому повинні бути контрольованими з боку його власників та менеджменту.

Дещо інше визначення наводить В. Франчук [9], який розглядає корпоративну безпеку як «стан системи в межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам та забезпечувати реалізацію власних інтересів» [9, с. 165].

Як бачимо, наведені вище визначення не в повній мірі розкривають категорію корпоративної безпеки, адже дане поняття доцільно застосовувати говорячи про безпеку як на рівні окремого підприємства (акціонерного товариства), так і на рівні об'єднання підприємств (корпорації). Тому для кращого розуміння поняття корпоративної безпеки на цих двох рівнях, пропонуємо спершу звернутись до Господарського кодексу України (ГКУ) і розкрити зміст понять «корпорація» та «акціонерне товариство».

За визначеннями, наданими у Господарському кодексі [10], корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації (ч. 3 ст. 120 ГКУ), а акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій, крім випадків, визначених законом (ч. 2 ст. 80 ГКУ). Таким чином, специфіка діяльності даних підприємницьких структур полягає в об'єднанні зусиль різних осіб – для об'єднання фінансових ресурсів учасників (формування капіталу); керівників – для вирішення проблем управління; персоналу – для виконання поточних завдань тощо. Окрім цього, в діяльності таких підприємств можна виділити різні рівні управління: корпоративний, рівень бізнес-процесів, рівень окремого учасника корпорації (товариства).

Отже, відштовхуючись із визначень «корпорація» та «акціонерне товариство», наведених у ГКУ, можна зробити висновок, що корпоративна безпека як на рівні корпорації, так і на рівні окремого акціонерного товариства окрім гарантування їх економічної безпеки покликана ще й узгоджувати інтереси учасників корпоративних відносин. Відмінність, в даному випадку, полягає лише у колі узгодження інтересів, адже на рівні корпорації – це взаємозв'язок і узгодження інтересів усіх учасників, тобто підприємств, що входять до складу корпорації, а на рівні підприємства – це фактично узгодження інтересів акціонерів, власників, менеджменту та персоналу.

Відтак, враховуючи зазначене, пропонуємо власне визначення, згідно якого корпоративна безпека суб'єкта господарювання (корпорації чи акціонерного товариства) роз-

глядається як стан підприємства, в якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів здатний гарантувати рівновагу впливу між учасниками корпоративних відносин, їх законні права та інтереси, забезпечити запровадження та дотримання правил раціонального менеджменту та належного контролю, що в свою чергу дозволить підприємству відвернути внутрішні та зовнішні загрози і забезпечити досягнення мети бізнесу в умовах ринкової конкуренції та господарського ризику.

Важливим для цілісного розуміння та розмежування понять «економічна безпека підприємства» та «корпоративна безпека підприємства» є визначення їх функціональних складових.

Більшість науковців виокремлюють наступні функціональні складові економічної безпеки підприємства: фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, політико-права, інформаційна, екологічна, силова складові. Як зазначено Т. Рудою [11, с. 33]:

– фінансова складова – визначається дослідниками як найбільш показова щодо стану економічної безпеки підприємства, що обумовлюється самою сутністю підприємства та його спрямованістю на отримання максимального прибутку. Дану складову розглядають як сукупність фінансових результатів діяльності підприємства, що відображають його спроможність пристосуватися до мінливих умов та факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

– інтелектуально-кадрова складова – містить в собі два тісно пов'язані між собою напрямки забезпечення ефективної діяльності підприємства. Кадрова складова включає всі аспекти, що стосуються роботи з персоналом, підвищення ефективності роботи, планування й управління персоналом. Інтелектуальна ж стосується всіх аспектів, що визначають якість персоналу підприємства в сучасних умовах різкого зростання значущості саме творчих та інноваційних якостей працівника;

– техніко-технологічна складова – стосується всіх аспектів, які визначають наскільки рівень технологій підприємства відповідає стандартам, а також того, чи є в підприємства потенціал для подальшого розвитку;

– політико-правова складова – враховує всі аспекти, що формують правове забезпечення діяльності підприємства, а також можливості адаптації підприємства до змін в законодавстві, державному управлінні тощо;

– інформаційна складова – стосується всіх аспектів, що формують інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення на підприємстві, якості та кількості наявної інформації про умови його господарської діяльності;

– екологічна складова – передбачає врахування всіх аспектів діяльності підприємства і особливо виробничого процесу, які спричиняють негативний вплив на навколишнє середовище та екологію регіону і держави, ступеню забезпечення екологічного контролю та ефективності витрат підприємства на природоохоронні заходи;

– силова складова – враховує всі аспекти діяльності підприємства, що визначають фізичну безпеку його працівників, ступінь збереження майна від негативних впливів та захищеність інформаційних ресурсів підприємства.

На сьогодні питання переліку складових корпоративної безпеки підприємства є малодослідженим, тому проаналізувавши структуру економічної безпеки підприємства, пропонуємо саме

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

її покласти в основу структуризації корпоративної безпеки, проте критично переосмисливши, в певній мірі доповнивши та вилучивши зайві складові. Зокрема, пропонуємо виділити шість складових корпоративної безпеки підприємства, які, в свою чергу, структуровано на підсистеми нижчих рівнів [12, с. 282]:

1. Фінансово-економічна складова корпоративної безпеки характеризується станом найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та прибутковості діяльності, а також досягнення максимальних обсягів збуту продукції підприємства внаслідок ефективного просування, стимулювання продажу та врахування потреб споживачі. На нашу думку, можна виділити три підсистеми фінансово-економічної безпеки: фінансову безпеку, економічну безпеку, ринкову безпеку.

2. Організаційно-управлінська складова корпоративної безпеки підприємства передбачає гарантування законних прав та інтересів акціонерів, забезпечення рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин, підвищення прозорості корпоративного управління та запровадження і дотримання правил раціонального менеджменту та належного контролю. Ми вважаємо, що можна виділити три підсистеми організаційно-управлінської безпеки: організаційна безпека, безпека акціонерів, правова безпека.

3. Інтелектуально-кадрова складова корпоративної безпеки спрямована на досягнення високого кваліфікаційного рівня персоналу, забезпечення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, розвиток креативного мислення та творчого підходу працівників. На наш погляд, доцільно виділити три підсистеми інтелектуально-кадрової безпеки: соціально-мотиваційна безпека, морально-психологічна безпека, інтелектуальна безпека.

4. Техніко-технологічна складова корпоративної безпеки полягає в забезпеченні відповідності застосовуваних на підприємстві техніки та технологій сучасним світовим аналогам та з дотриманням чинних екологічних норм. На нашу думку, можна виділити три підсистеми техніко-технологічної безпеки: технічна безпека, технологічна безпека, екологічна безпека.

5. Інформаційна складова корпоративної безпеки спрямована на ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, представлення підприємства у середовищі партнерів та конкурентів, захист інформаційних ресурсів. Ми вважаємо, що можна виокремити три підсистеми інформаційної безпеки: безпека документообігу, інформаційно-аналітична безпека, іміджева безпека.

6. Силова складова корпоративної безпеки полягає в забезпеченні фізичної і моральної безпеки співробітників, гарантуванні безпеки майнових та фінансових ресурсів. На наш погляд, доцільно виокремити дві підсистеми силової безпеки: безпека персоналу, безпека майна.

Висновки

Таким чином, узагальнивши проведені нами дослідження, було визначено, що поняття «економічна безпека під-

приємства» є вужчим ніж поняття «корпоративна безпека підприємства», адже остання стосується всього комплексу наявних відносин тієї чи іншої бізнес-структури з внутрішнім і зовнішнім середовищем. А відтак, корпоративна безпека окрім гарантування економічної безпеки підприємства покликана забезпечувати: законні права та інтересів акціонерів; рівновагу впливу між учасниками корпоративних відносин; підвищення прозорості корпоративного управління; запровадження та дотримання правил раціонального менеджменту та належного контролю.

Перспективи подальших досліджень полягають у побудові механізму управління корпоративною безпекою підприємства та розгляді методів оцінювання рівня корпоративної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Экономическая и национальная безопасность: учеб. / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2005. – 766 с.
2. Ярочкин В. Система безопасности фирмы / В. Ярочкин. – М.: Осъ-89, 2003. – 352 с.
3. Циглик І.І. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму / І.І. Циглик, Т.М. Паневник // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – №12. – С. 3–5.
4. Раздина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития: автореф. дис. канд. экон. наук / Е.В. Раздина // МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 1998. – 22 с.
5. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.
6. Кравчук П.Я. Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства / П.Я. Кравчук // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки №1. – Луцьк: РВВ «Вежа» ВДУ ім. Лесі Українки, 2005. – С. 165–170.
7. Скорук О.В. Корпоративна безпека підприємства як умова його ефективного розвитку / О.В. Скорук // Вісник Націон. ун-ту водного госп-ва та природокористув. – 2009. – №4. – С. 296–301.
8. Дмитрієв І.А. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства / І.А. Дмитрієв, А.О. Близнюк, В.Ю. Онісіфорова. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 216 с.
9. Франчук В.І. Корпоративна безпека: теоретичні засади: моног. / В.І. Франчук. – Л.: Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2009. – 176 с.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №18, №19–20, №21–22, – 144 с.
11. Руда Т.В. Сутність та структуризація економічної безпеки / Т.В. Руда // Митна безпека. – 2012. – №1–2. – С. 30–38.
12. Кіпчарська Я.М. Функціональна структура корпоративної безпеки підприємства / Кіпчарська Я.М. // Бізнес Інформ. – Харків: Видавничий дім «Інжек». 2015. – С. 279–284.

Науково-методичне забезпечення формування виду реінжинірингу бізнес-процесів управління на машинобудівних підприємствах

Проаналізовано стан фінансової діяльності машинобудівних підприємств і на цій основі виявлено рівні фінансового потенціалу та рентабельності. Удосконалено науково-методичне забезпечення виду формування реінжинірингу бізнес-процесів управління, що дало змогу встановити необхідність та доцільність запровадження реінжинірингу. Запропоновано матричний метод визначення необхідності запровадження реінжинірингу, що передбачає оцінювання фінансового потенціалу та рівня рентабельності підприємства, що дозволяє визначити відношення підприємства до одного з трьох видів реінжинірингу (перманентний реінжиніринг бізнес-процесів управління, націлений на їхнє поліпшення; поступова стабілізація бізнес-процесів управління, націлена на їхню стабілізацію; першочерговий реінжиніринг бізнес-процесів управління, націлений на їхнє першочергове перепроєктування) з метою оцінювання доцільності здійснення реінжинірингу.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, управління, фінансовий потенціал, рентабельність, ефективність, машинобудівні підприємства.

Научно-методическое обеспечение формирования вида реинжиниринга бизнес-процессов управления на машиностроительных предприятиях

Проанализировано состояние финансовой деятельности машиностроительных предприятий и на этой основе выявлены уровни финансового потенциала и рентабельности. Усовершенствовано научно-методическое обеспечение вида формирования реинжиниринга бизнес-процессов управления, что позволило установить необходимость и целесообразность введения реинжиниринга. Предложен матричный метод определения необходимости введения реинжиниринга, предусматривающий оценки финансового потенциала и уровня рентабельности предприятия, что позволяет определить отношение предприятия к одному из трех видов реинжиниринга (перманентный реинжиниринг бизнес-процессов управления, нацеленный на их улучшение; постепенная стабилизация бизнес-процессов управления, нацеленная на их стабилизацию; первоочередной реинжиниринг бизнес-процессов управления, нацеленный на их первоочередное перепроектирование) с целью оценки целесообразности осуществления реинжиниринга.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, управление, финансовый потенциал, рентабельность, эффективность, машиностроительные предприятия.

Scientific and methodological support formation particular business process reengineering management on engineering enterprises

The state of financial engineering enterprises and based on this detected level of the financial capacity and profitability. Improved scientific and methodological support species formation reengineering business processes management, which helped establish the necessity and feasibility of introducing reengineering. A matrix method for determining the necessity to introduce reengineering, which involves evaluating the financial capacity and profitability of the enterprise, to determine the ratio of the company to one of three types of reengineering (permanent reengineering business process management, aimed at their improvement, gradual stabilization of business process management, aimed their stabilization; primary reengineering business process management, aims to redesign their priority) to assess the feasibility of re-engineering exercise.

Keywords: reengineering business processes, management, financial strength, profitability, efficiency, engineering enterprises.

Постановка проблеми. Реінжиніринг бізнес-процесів виступає як один з інструментів антикризового управління і запроваджується для того, щоб підприємства швидко реагували та були адекватні до нових потреб на ринку отриманих переваг. Зазначені умови стимулюють прагнення підприємств до швидкого реагування на внутрішні та зовнішні чинники, що і обумовлює необхідність запровадження реінжинірингу бізнес-процесів. Спонукають до застосування реінжинірингу як систематичного інструменту, спрямованого на поступове покращення та постійний моніторинг бізнес-процесів підприємств, спрямованих на адаптивне управління в рамках поліпшення виробничо-комерційної діяльності та забезпечення належного рівня конкурентоспро-

можності на національному і закордонному ринках вітчизняних машинобудівних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Плеяда вітчизняних і зарубіжних вчених здійснила значний вклад у дослідження науково-методичне забезпечення антикризового інструментарію на машинобудівних підприємств, а саме: О.А. Гавриш [1]; В.Г. Герасимчук [2]; Т.Е. Моїсеєнко [3], Т.В. Іванова [4]. Проте в недостатній мірі розкриті питання саме формування та класифікації виду реінжинірингу.

Метою статті є розроблення науково-методичного забезпечення формування певного виду реінжинірингу бізнес-процесів управління. Відповідно до мети поставлено та вирішено такі завдання: продіагностовано стан виробничо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

комерційної діяльності машинобудівних підприємств, досліджено науково-методичне забезпечення формування виду реінжинірингу, здійснена порівняльна оцінка ефективності запроваджених заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реінжиніринг бізнес-процесів машинобудівних підприємств виступає як інструмент кардинальної зміни виробничо-комерційної діяльності машинобудівних підприємств. Вважаємо, що з турбулентністю ринкового середовища та негативних наслідків, що провокують збитковість вітчизняних машинобудівних підприємств, доцільно розглядати та досліджувати реінжиніринг з точки зору поступового антикризового інструменту управління на прикладі машинобудівних підприємств.

На основі оцінювання показників фінансового стану машинобудівних підприємств для визначення фінансового потенціалу виявлена тенденція залежності рівня показників ліквідності і рентабельності на рівень фінансового потенціалу. За даними аналізу, середнє значення мають такі показники коефіцієнт поточної ліквідності, фінансової незалежності, оборотності оборотних активів, рівень рентабельності підприємства, позитивне значення мають усі інші показники у 2014 роках. Зазначимо, що на рівень потенціалу впливає залежність темпу приросту показників ліквідності та прибутковості обраних підприємств (рис. 1).

Машинобудівним підприємствам доцільно шукати шляхи покращення ліквідності та рентабельності фінансового стану в цілому.

При проведенні аналізу фінансових показників виробничо-комерційної діяльності окремих машинобудівних підприємств і визначення рівня потенціалу, важливим етапом є виявлення стадії життєвого циклу. У проаналізованих дослідженнях представлено чимало поглядів на кількість і класифікацію етапів життєвого циклу підприємства. Загалом налічується від 3 до 10 етапів розвитку підприємства. Під кожним етапом розуміють набір певних процесів підприємства та їхні харак-

терні ознаки. Ми абстрагуємося від етапів, що, на нашу думку, є похідними від суміжних і займають незначну вагу у тривалості життєвого циклу. Сконцентруємося на чотирьох основних етапах: становлення, зростання, зрілості, спаду.

Оцінювання виробничо-комерційної діяльності машинобудівних підприємств виступає підґрунтям до визначення необхідності запровадження реінжинірингу. Вважаємо за доцільне прийняти рішення перепроєктувати окремі машинобудівні підприємства. Адже управління бізнес-процесами підприємства є досить важливою і складною роботою на всіх етапах життєвого циклу, його розвитку та функціонування, тому саме визначений підхід до реінжинірингу бізнес-процесів дозволить кардинально реконструювати проблемні бізнес-процеси, пристосовуючи їх до нових ринкових умов та посилювати ефективність управлінських рішень.

Комплексне дослідження окреслює подальший напрям оцінювання машинобудівних підприємств для виявлення необхідності проведення реінжинірингу бізнес-процесів. На основі проведеного дослідження виявлено взаємозв'язок рівнів рентабельності та фінансового потенціалу, які змінюються від переходу підприємства з одного етапу життєвого циклу на інший. Вважаємо за доцільне розглянути показники рентабельності та фінансового потенціалу обраних машинобудівних підприємств (див. табл.).

Зауважимо, що значення рейтингового показника фінансового потенціалу, знаходиться у межах від 0 до 1,8 та характеризує три рівня фінансового потенціалу обраних підприємств (низький <1; середній від 1 до 1,4; високий >1,4) та значення загального показника рентабельності балансу обраних підприємств (не рентабельне <1; помірно рентабельне від 1 до 1,4; рентабельне >1,4). Динаміка зміни вище зазначених показників обраних машинобудівних підприємств (рис. 2).

З аналізу матриці маємо, що два підприємства потребують поступового реінжинірингу бізнес-процесів (ТОВ «Укратомприлад» та ТОВ «Хартрон-Енерго»). У них спостерігається се-

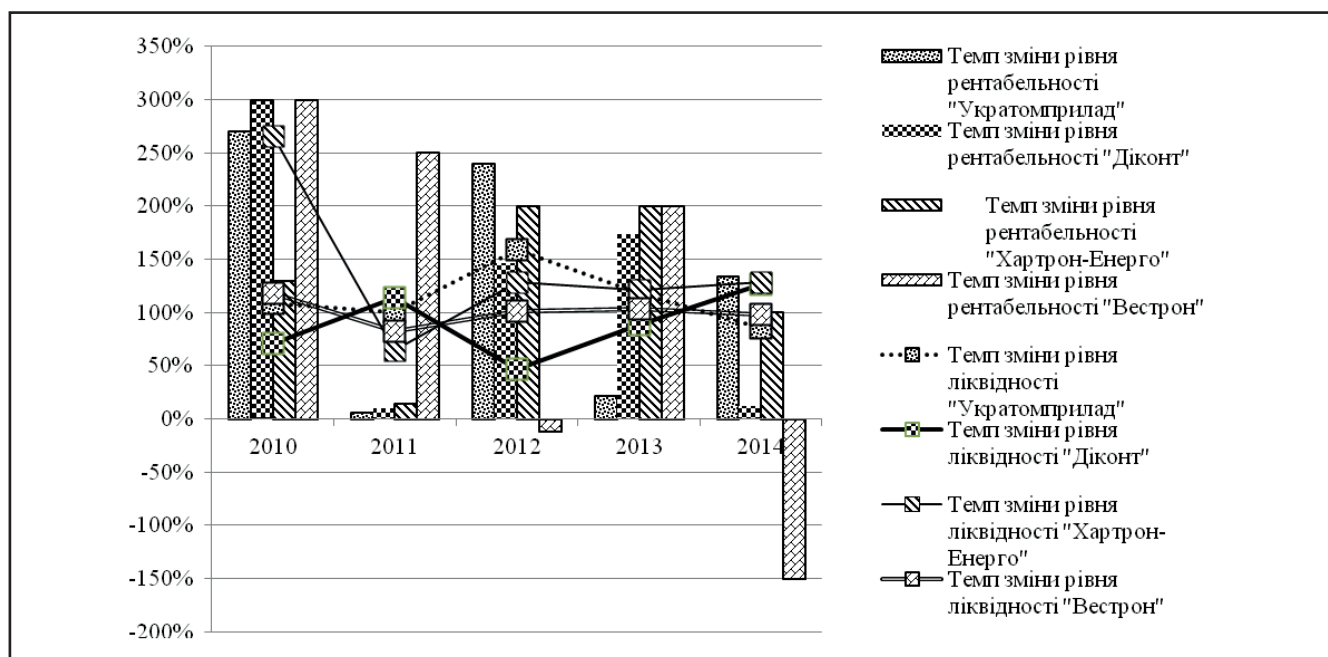


Рисунок 1. Динаміка темпів зміни рівня рентабельності та ліквідності обраних підприємств за 2010–2014 роки
Складено автором на основі даних фінансової звітності підприємств [5].

Визначення показників рівня рентабельності та фінансового потенціалу обраних машинобудівних підприємств за 2014 рік

	«Укратомприлад»	«Діконт»	«Хартрон-Енерго»	«Вестрон»
1	2	3	4	5
Загальний рівень рентабельності	1,07	0,15	0,73	0,48
Інтегральний рейтинговий показник фінансового потенціалу	1,35	0,95	1,1	0,85

Складено автором на основі даних фінансової звітності підприємств [5]

редній рівень потенціалу та середня рентабельність. Інші два досліджуваних підприємства знаходяться потребують першочергового реінжинірингу бізнес-процесів управління (ТОВ «Діконт» та ТОВ «Вестрон»), у яких спостерігається низький рівень потенціалу та збитковість. Останні два підприємства потребують першочергових дій та реінжинірингу.

Прогнозовані значення показників окремих підприємств значно зросли у порівнянні з минулими роками та знаходяться у межах нормативного значення. Показники рентабельності у всіх підприємствах мають незначні позитивні значення, що свідчить про зростаючий рівень платоспроможності. Фінансовий потенціал у 2014 році у групи підприємств ТОВ «Укратомприлад» та ТОВ «Хартрон-Енерго» знаходився на середньому рівні, у 2015 році – став високим. Відповідно у групи підприємств ТОВ «Діконт» та ТОВ «Вестрон» – низький рівень у 2014 році та став середнім рівнем у 2015 році.

Запропонована матриця надає змогу визначити етапи розвитку машинобудівних підприємств та прийняти рішення щодо доцільності та необхідності проведення певного реінжинірингу. Матриця має для кожного виду реінжинірингу по три рівні взаємозалежностей:

- за умови низького рівня потенціалу та неплатоспроможності, за низького рівня потенціалу та середній платоспроможності, за неплатоспроможності та середнього рівня потенціалу: застосовуємо кризовий реінжиніринг для обраних підприємств;

- за умови середнього рівня потенціалу та неплатоспроможності, за середнього рівня потенціалу та середньої платоспроможності, за низьким рівнем потенціалу та платоспроможності: застосовуємо реінжиніринг стабілізації бізнес-процесів управління;

- за умови високого рівня потенціалу та середньої платоспроможності, за середнім рівнем потенціалу та платоспроможністю, за високим рівнем потенціалу та платоспроможністю: використовуємо реінжиніринг розвитку бізнес-процесів управління.

За допомогою матриці визначення виду реінжинірингу прогнозних даних фінансового потенціалу та платоспроможності підприємств, визначаємо рівень розвитку підприємств після проведеного реінжинірингу (рис. 3).

На підставі виділення класифікаційних ознак реінжинірингу, що відповідають певним етапам життєвого циклу підприємства: для підприємств ТОВ «Укратомприлад» та ТОВ «Хартрон-Енерго» був обраний перманентний реінжиніринг, для підприємств ТОВ «Діконт» та ТОВ «Вестрон» поступовий реінжиніринг. Отримані прогнозні значення показників рівня фінансів і рентабельності надало змогу визначити нову стадію життєвого циклу підприємств – відродження, після проведеного реінжинірингу. Також зазначимо, що позитивні значення результативності та рівня ефективності бізнес-процесів мають усі проаналізовані підприємства [180].

Вплив різноманітних факторів стимулює застосування конкретного набору інструментів реінжинірингу, що покликані вирішити проблеми на даному етапі. Це надає підстави для виділення класифікаційних ознак реінжинірингу, що відповідають певним етапам життєвого циклу підприємства: для етапів становлення та розвитку – реінжиніринг не передбачений, так як підприємство тільки починає функціонування своєї виробничо-комерційної діяльності. Для етапу зрілості застосовуємо поступовий реінжиніринг бізнес-процесів та для етапу спаду – першочерговий реінжиніринг бізнес-процесів. Класифікація реінжинірингу надає можливість струк-

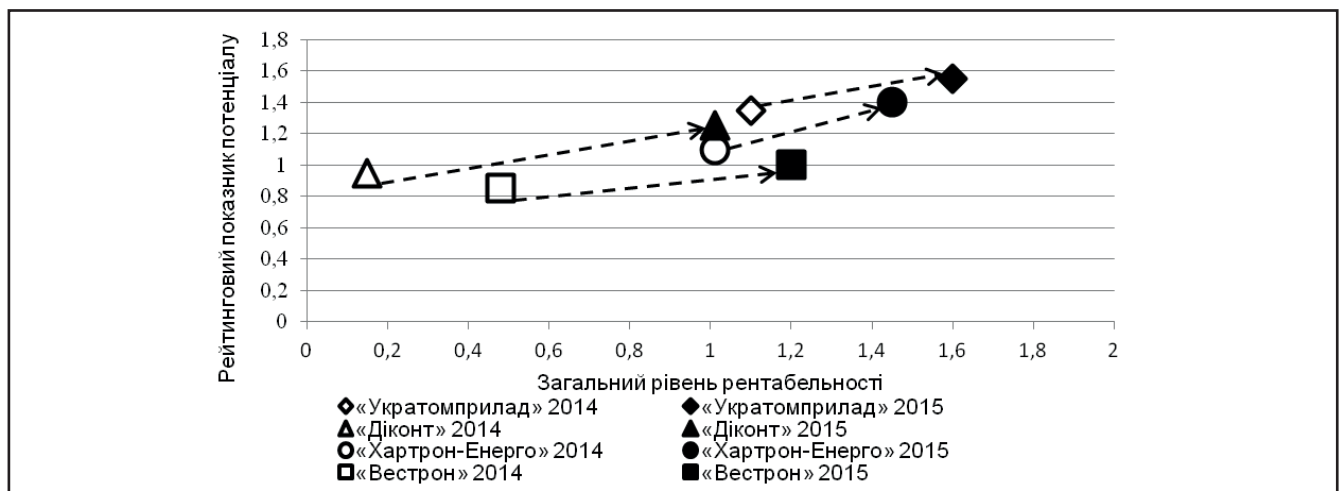


Рисунок 2. Трасекторія динаміки взаємозалежності між рівнями фінансового потенціалу та рентабельності обраних підприємств за 2014–2015 роки

Розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств [5].

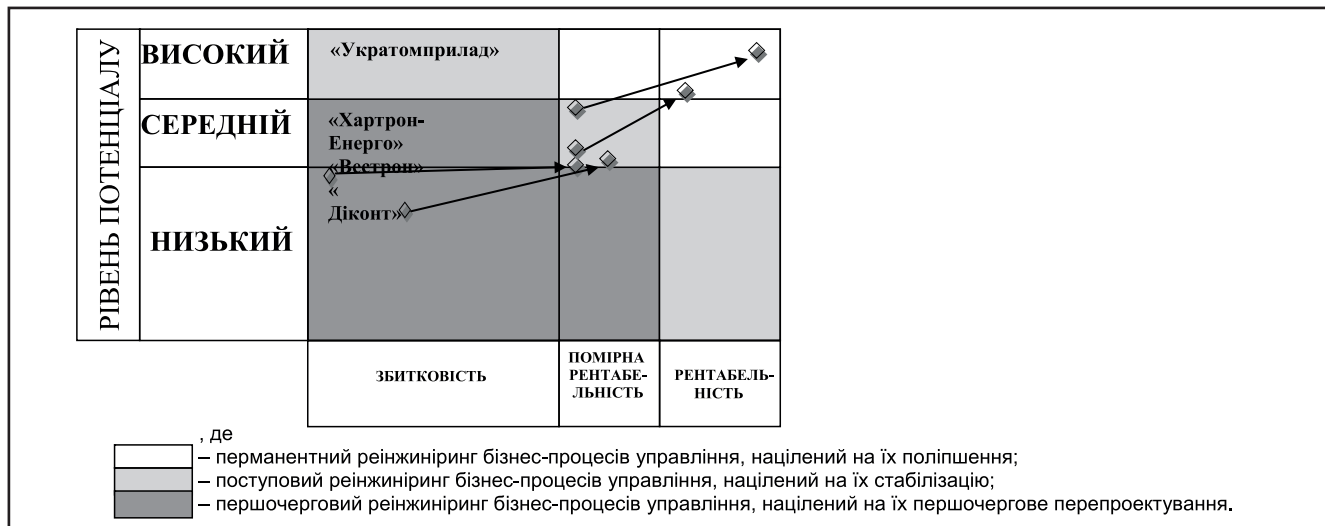


Рисунок 3. Матриця визначення виду реінжинірингу на основі залежності рівня фінансового потенціалу та платоспроможності окремих машинобудівних підприємств за прогнозний 2015 рік

Авторська розробка.

турувати підприємства за поточним станом виробничо-комерційної діяльності.

Висновки

На підставі результатів дослідження визначено необхідність запровадження певного виду реінжинірингу, здійснивши оцінювання виробничо-комерційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. А саме фінансового стану та рівня рентабельності.

Наукова новизна полягає в удосконаленні науково-методичного забезпечення виду формування реінжинірингу бізнес-процесів управління. Запропоновано матричний метод визначення необхідності запровадження реінжинірингу на засадах теорії адаптивного управління, базуючись на принципах ефективності та оптимальності прийняття рішень, адаптивності, ієрархічності, що передбачає оцінювання фінансового потенціалу та рівня рентабельності підприємства, що дозволяє визначити відношення підприємства до одного з трьох видів реінжинірингу (перманентний реінжиніринг бізнес-процесів управління, націлений на їх поліпшення; поступовий стабілізації бізнес-процесів управління, націлений на їх стабілізацію; першочерговий реінжиніринг бізнес-процесів управління, націлений на їх першочергове перепроєктування) з метою оцінювання доцільності здійснення реінжинірингу.

Подальших наукових розвідок потребують визначення показників для дослідження рівня ефективності та результативності виробничо-комерційної діяльності машинобудівних підприємств, що надасть змогу обґрунтувати ефективність запровадження реінжинірингу.

Список використаних джерел

1. Гавриш О.А. Організаційно-управлінські механізми розвитку підприємницької діяльності національного господарства [Текст]: моногр. / О.А. Гавриш [та інші] ; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 368 с.
2. Герасимчук В.Г. Планування маркетингу: від визначення цілей до бюджетування / В.Г. Герасимчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика», №749, Львів, Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 104–112.
3. Моїсеєнко Т.Є. Фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України / Т.Є. Моїсеєнко // Формування ринкової економіки. – 2012. – Вип. 11, част. 2. – С. 349–353.
4. Іванова Т.В. Аналіз передумов проведення реструктуризації машинобудівних підприємств [Електрон. ресурс] / Т.В. Іванова // Ефективна економіка. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1384>
5. Дані звітності підприємств: настанова з системи менеджменту підприємств.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. ОЛЬШАНСЬКА,
д.е.н., професор, завкафедрою регіональної економіки і туризму,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
К.Ф. КОЦЕНКО,
к.географ.н., доцент кафедри регіональної економіки і туризму,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Розвиток туризму як важливий складник державної регіональної політики України

У статті проаналізовано основні напрями здійснення державної регіональної політики розвитку туристичної галузі в Україні. Обґрунтовано необхідність підвищення її якості з метою створення конкурентоспроможного туристичного продукту. Зроблено висновок про те, що у проведенні політики регіонального розвитку туристичної галузі необхідно враховувати ситуацію в кожному регіоні та спрямовувати зусилля на усунення перешкод для реалізації туристичного потенціалу України.

Ключові слова: туристична галузь, державна регіональна політика, туристичний потенціал регіонів України.

А.В. ОЛЬШАНСКАЯ,
д.э.н., профессор, завкафедрой региональной экономики и туризма,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
К.Ф. КОЦЕНКО,
к.географ.н., доцент кафедры региональной экономики и туризма,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Развитие туризма как важная составляющая государственной региональной политики Украины

В статье проанализированы основные направления осуществления государственной региональной политики развития туристической отрасли в Украине. Обоснована необходимость повышения ее качества с целью создания конкурентоспособного туристического продукта. Сделан вывод о том, что при проведении политики регионального развития туристической отрасли необходимо учитывать ситуацию в каждом регионе и направлять усилия на устранение препятствий для реализации туристического потенциала Украины.

Ключевые слова: туристическая отрасль, государственная региональная политика, туристический потенциал регионов Украины.

State regional policy of the tourist industry development in Ukraine is considered. The importance of the qualities regional tourist industry policy that is aimed to create the conditions for the development of the qualitative competitive industry product is grounded. The policy of the regional development of the tourist industry must take into account the situation in every region and it must be aimed to remove obstacles to realize tourism potential of Ukraine's regions.

Keywords: tourist industry, state regional policy, tourism potential of Ukraine's regions.

Постановка проблеми. Туризм як особлива ланку соціального комплексу неминує супроводжує розвиток цивілізації та набирає все більшого значення. Сьогодні кількість зайнятих у туристичній індустрії перевищує 270 млн.

осіб, причому це число має тенденцію до стрімкого зростання. Сучасні світові тенденції розвитку свідчать про те, що, з одного боку, в умовах підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни та зростання добробуту населен-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ня спостерігається не тільки збільшення вільного часу, а й розширюються споживчі інтереси людей, і на певному етапі формування свідомості туризм стає важливою соціальною потребою. З іншого боку, туризм, як показує практика багатьох країн, може стати важливою прибутковою галуззю господарства, джерелом валютних надходжень, засобом для забезпечення зайнятих. Туризм сьогодні здатний стимулювати інтенсивний розвиток транспорту, харчової та легкої промисловості, готельного та ресторанного бізнесу тощо. Надходження податків від цієї галузі можуть зміцнити державний бюджет на різних рівнях його формування.

Останні події в Україні загострили соціальні та економічні проблеми у розвитку її регіонів. Назріла необхідність у розробці довгострокової програми трансформації економіки України та окремих її регіонів, виваженого обґрунтування основних напрямів розвитку перспективних галузей господарства. Це стосується не тільки депресивних, а й промислово розвинутих регіонів, економіка яких потребує кардинальної реконструкції. Майже у всіх регіонах упродовж останніх років особливо гострими є проблеми зайнятості. Водночас на тлі економік інших країн Україна продовжує виділятися низьким рівнем розвитку галузей соціальної сфери, динамічний розвиток яких міг би стати не тільки істотним джерелом збільшенням робочих місць, а й залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Очевидним є той факт, що у формуванні державної регіональної політики України слід враховувати інтерес світової громадськості до українських подій, особливостей розвитку її регіонів, який сьогодні різко зростає і може дати поштовх для стрімкого розвитку туризму, особливо міжнародного.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку туристичної галузі присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: О. Любіцевої, М. Мальської, Д. Стеценка, І. Бураківського, О. Корчевської, М. Портера, Дж. Кристофер Холловей, Т. Ткаченко, Ю. Мігущенко, В. Квартальнова, Т. Циганкової, А. Філіпенка та ін. Водночас подальших досліджень потребує пошук шляхів та механізмів стимулювання та нарощення обсягів туристичних потоків як внутрішньодержавного, так і міжнародного значення для залучення інвестицій та створення робочих місць у туристичній галузі України та її регіонів.

Мета статті – висвітлити та обґрунтувати напрями подальшого розвитку туристичної галузі як одного зі стратегічних складників державної регіональної політики України, особливо в період післякризового відновлення економіки держави та її регіонів.

Виклад основного матеріалу. Подальшому динамічному розвитку туристичної галузі як сфери діяльності в Україні сприятимуть декілька чинників:

- Україна відзначається досить сприятливими кліматичними умовами, має значний потенціал територій рекреаційно-туристичного призначення – практично кожен регіон України вирізняється високою насиченістю природних, лікувальних, оздоровчих та інших видів рекреаційних ресурсів;
- в Україні наявною є значна кількість об'єктів історико-культурної спадщини, в тому числі залишки загадкової Трипільської культури;
- унікальною в Україні є значна мережа природно-заповідного фонду;

– підвищення добробуту і якості життя громадян, як показує практика розвинених країн, може призвести з одного боку, до зростання попиту на туристичні послуги у самих українців, а з іншого – порівняно невисокий стартовий обсяг інвестицій, високий рівень рентабельності та мінімальні терміни окупності затрат будуть сприяти розвитку як великого бізнесу, так малих і середніх туристичних підприємств.

У Стратегії сталого розвитку України на період до 2020 року програму популяризації України у світі та просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі визначено серед пріоритетних. Успішна реалізація вищезазначеної стратегії, враховуючи місце України на стику західноєвропейської та східнохристиянської цивілізації, буде сприяти розвитку міжнародного туризму. Міжнародні туристичні маршрути будуть сприяти формуванню і просуванню бренд-меседжів про Україну: Україна – країна свободи і гідності; Україна – країна, що реформується; Україна – країна приваблива для туризму; Україна – країна із визначними культурними та історичними традиціями.

Аналіз досвіду багатьох країн показав, що значним поштовхом для виходу їх із кризової ситуації був саме розвиток туризму. Залучення нових технологій у туристичній індустрії мало впливає на органічну будову капіталу, і цей факт дозволяє зменшити рівень безробіття в депресивних регіонах. У Греції, де кризові процеси останнім часом протікали особливо гостро, у 2014 році прибутки від туризму становили близько 17% від загального обсягу і становили 185 млрд. євро. Саме в туристичній сфері Греції зайнято близько 20% працездатного населення. Країна зуміла обійти свої традиційних конкурентів – Туреччину та Єгипет, які зіткнулися зі страйками та масовими заворушеннями, що відразу негативно позначилося на туристичному бізнесі.

Хорватія після війни стала першою чергою відновляти туристичну діяльність, терміново відновлюючи кращі готелі та курорти, і як наслідок – прибутки від цієї галузі сприяли розвитку економіки країни, оскільки вартість одного робочого місця для власників туристичних підприємств значно менша, ніж в інших галузях господарства. Крім того, туризм відзначається високою оборотністю інвестицій і може бути особливо привабливим для розвитку малого та середнього підприємництва.

Сьогодні туризм є ключовим напрямом експорту для економік багатьох країн світу. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO), у 2014 році прибуток від туризму перевищив \$1 трлн., приблизно зберігаючи рівновагу зі зростанням витрат на туризм та не зважаючи на кризові явища. Слід відзначити, що у 2004 році рівень прибутку глобального туристичного ринку дорівнював \$622 млрд., тобто за десять років збільшився у 1,6 рази. За обсягом прибутків, отриманих від іноземних туристів, перше місце займають США, Іспанія, Франція, Китай та Італія. Причому, за даними UNWTO, США відзначаються найвищими темпами зростання прибутків від туризму (+7% за рік), за ними йдуть країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (+6%), африканські країни (+5%), країни Європи (+2%).

Частка доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг становить: на Кіпрі – 52%, в Австралії і Греції – по 36%, в Іспанії – 35%, у Португалії – 21%. У країнах з низьким рівнем економічного розвитку, таких як Кенія, Танзанія, Єгипет, Марокко, Туніс та інші,

туризм, зокрема міжнародний, став чи не єдиним джерелом надходження капіталу.

В Європі першим і головним постачальником туристів найбільшою залишається Німеччина, друге місце займає Великобританія. Високим рейтингами відзначаються Франція, Нідерланди, Італія. Це ще раз підтверджує закономірну залежність між рівнем економічного розвитку країни та попитом на туристичні послуги: підвищуються прибутки – збільшуються витрати на якісний відпочинок, до якого відносять, насамперед, туризм. Цю тенденцію яскраво ілюструє Китай, де, з одного боку, спостерігається збільшення прибутків громадян і пом'якшення контролю за їх переміщенням, а з другого – громадяни Китаю відносно легко дістають дозволи здійснювати далекі подорожі – в Європу та країни Північної Америки. Зростає потік туристів із країн тихоокеанського регіону – Республіки Корея, Таїланду, Сінгапуру та Малайзії. Всі дослідники особливо виділяють Японію, де значно зросла тривалість поїздок та їхня частота.

Дослідження тенденцій у розвитку світової економіки на період до 2020 року вказують на істотне зростання економічної потужності Китаю та Індії, підвищення впливу великої групи країн, що розвиваються. За підсумками 2013 року кількість туристів з усього світу зросла на 5%, але за регіонами простежуються значні відмінності: найбільше – майже на 10% виріс туристичний потік у Південно-Східній Азії, тоді як у Центральній та Східній Європі збільшився на 7%, у Південно-Європейських, Середземноморських і Африканських країнах – на 6%.

Зміна балансу сил у світовій економічній системі може призвести до більш вираженої багатополлярності у політичному та економічному співробітництві України, а це в свою чергу дозволить формувати та розвивати нові не тільки економічні, а й соціальні та культурні міжнародні мережеві структури, в тому числі міжнародний туризм. Варто зазначити, що в Комплексній програмі розвитку Китаю визначається, що туризм до 2015 року стане домінуючою третинною промисловістю.

За оцінкою Всесвітньої туристичної організації ООН, Україна займає дев'яте місце в Європі за кількістю туристів, що відвідують країну. Щорічно нашу країну відвідують понад 20 млн. гостей із інших країн. До 2022 року передбачається, що кількість туристів, які прийдуть в Україну, зросте до 50 млн. осіб.

Останні події в Україні – анексія Російською Федерацією Криму, нав'язаний військовий конфлікт на Донбасі – негативно позначилися на показниках туризму. За даними Головного управління статистики м. Києва, у 2014 році Київ відвідали 1,83 млн. туристів, що майже на чверть менше, ніж у 2013 році, коли місто відвідали рекордні 2,42 млн. осіб, із них 1,5 млн. – іноземців. Кількість українців, які побували у столиці, було майже рівним кількості іноземних гостей. Але навіть у кризовий період, коли в Україні ведуться військові дії, столиця залишається важливим центром міжнародного туризму, що переконливо свідчить на користь необхідності подальшого розвитку туристичної галузі. Автори відомого дослідження *The Business of Tourism*, що успішно витримав сім перевидань, Дж. Кристофер Холлоуей та Нейл Тейлор підкреслюють, що аналіз розвитку міжнародного туризму в часі дає можливість зробити висновок про те, що ця галузь продемонструвала дивовижну життєздатність. Попри всі короточасні проблеми – теракти, спалахи небезпечних хвороб, цунамі в Азії – потоки туристів не тільки не скорочуються, а навіть збільшуються.

Наприкінці XX століття в наукових роботах, присвячених туристичній діяльності, з'явився термін танатуризм, або похмурий туризм, який використовується для характеристики інтересів людей до смерті та жахів: мільйони людей відвідують колишні концтабори, місця масових розстрілів тощо. Якими б не були причини танатуризму, туристи насамперед керуються інтересом до надзвичайних подій. Підтвердженням цього факту стали масові поїздки до Афганістану та Іраку в часи, коли там закінчилися військові дії. В Польщі організовуються тури в Освенцим. Туризм безперечно переслідує благородні цілі, виконує виховні функції. У зв'язку з цим в Україні, коли завершаться військові дії у східних регіонах, можна сподіватися на попит, особливо серед іноземних туристів, до територій, де проводилися військові дії, до Київського Майдану, який став відомим у всьому світі, до Чорнобильської зони та ін.

У цілому туристичні маршрути як продукт індустрії подорожей мають комплексний характер. Однак регіональна специфіка так званої дестинації, або місця призначення, очевидна. Так, у причорноморських регіонах України основними місцями, що приваблюватимуть туристів, можуть бути морські курорти, оскільки кліматичні умови морського узбережжя завжди користувався незмінно високим попитом у туристів. Такий відпочинок може бути цікавим для всіх вікових груп відпочиваючих, бо він може бути як пасивним, так і активним – плавання, водні розваги, пляжні спортивні ігри тощо.

Карпатські регіони України можуть мати багатоцільову дестинацію. Унікальні джерела мінеральних вод є надійним фундаментом для розвитку spa-туризму, що за умови належної організації туристичного сервісу може зробити карпатські курорти потужними центрами міжнародної туристичної індустрії. Поєднання теплого клімату, мальовничих гірських пейзажів є також основою для розвитку зеленого туризму в Карпатах, оскільки гори, гірські річки та озера – це райони, які завжди користувалися незмінним попитом від самого початку зародження туристичного руху. Карпати до того ж мають все необхідне для розвитку альпінізму влітку та гірськолижного спорту взимку. Центральні регіони України, зокрема Київщина та Чернігівщина, є центрами багатоцільової дестинації, але особливий інтерес викликає наявність храмів, монастирів, пам'яток прадавньої цивілізації.

Практично в усіх регіонах України сформувались умови для розвитку сільського туризму. Наприкінці XX століття в багатьох країнах популярним став відпочинок у сільській місцевості. Наприклад, у Франції після війни уряд виділив спеціальні гранти, які дозволили перетворити напівзруйновані фермерські будинки в котеджі для туристів. Розвиток сільського туризму має значне поширення й в інших європейських країнах – Португалії, Великій Британії, Іспанії, Італії та на Кіпрі. У Великій Британії зелений і сільський туризм стали особливо активно розвиватися після того, як традиційні джерела прибутків фермерських господарств поступово зникли й обслуговування туристів стало для сільського населення основним засобом виживання. Туристичні комітети та місцеві органи влади Великої Британії намагаються сьогодні надати приватному сектору необхідну підтримку, зокрема допомагають з реалізацією нових ідей та проектів. Одним із прикладів такого співробітництва є експеримент, який проводить Рада з питань туризму Центральної Англії, – туристам пропонуються короткі

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

«кулінарні подорожі», а саме дегустацію сидру в Херефордширі чи знаменитих пирогів зі свининою в Мелтон-Муубрей. Слід відзначити, що Україна завжди славилася національною кухнею, яку ще належить відкрити світу. Такі програми покликані об'єднати в єдиний комплекс виробників харчових продуктів і туристичну індустрію під гаслом «Село, смачна і якісна їжа – здорова атмосфера!». Сьогодні в рамках ЄС існує програма, спрямована на підвищення якості обслуговування туристів, які відпочивають у сільській місцевості.

Важливим чинником для розвитку туристичної діяльності є сервісне обслуговування, насамперед готельне та ресторанне господарство. За даними Управління туризмом, у Києві, головному центрі в'їзного туризму України, на кінець першого півріччя 2014 року функціонувало 177 об'єктів, які надавали послуги гостинності, загальною місткістю 24 448 місць. Зокрема, туристам і гостям міста пропонуються готелі різних категорій: 27 діючих комплексних апартаментів, близько 50 малих готелів на 20 і менше номерів, 36 хостелів, гуртожитки готельного типу, санаторії та інші засоби для розміщення, що не відповідають сучасним стандартам.

У Києві офіційно зареєстровано 12 145 готельні номери, у структурі яких:

- готелі категорії 5 зірок – 12%;
- готелі категорії 4 зірки – 18%;
- готелі категорії 3 зірки – 41%;
- готелі категорії 1–2 класів – 29%.

Безперечно, це недостатній потенціал для розвитку міжнародного туризму, який потребує переважну наявність готелів п'ятизіркового класу. Слід відзначити, що сьогодні спостерігається поступове зміцнення позицій міжнародних операторів. В Україні функціонують такі міжнародні бренди, як Hyatt, Radisson, Blue, Inter Continental, Holiday Inn, Wyndham Hotel Group, а Hilton Hotel&Resorts відкрив перший в Україні п'ятизірковий комплекс Hilton Kyiv.

За інформацією Державної статистичної служби, у 2013 році Україну відвідало 24,7 млн. осіб, що на 1,7 млн. осіб більше, ніж у 2012 році. Місто Київ протягом останніх семи років, починаючи з 2007 року, щорічно приймав 1,8 млн. туристів. А в 2013 році місто відвідали майже 2,2 млн. туристів. Тому в 2015 році, незважаючи на кризову ситуацію, планується відкриття нових готелів. Традиційно основна частина попиту на готельні послуги в Києві формується за рахунок представників бізнес-туристів (близько 80% із них приїжджають з інших країн, 20% – із регіонів України).

Важливим чинником збільшення туристичних потоків в Україну є запровадження пом'якшеного або безвізового режиму, що переконливо довели країни Балтики – Естонія, Литва й Латвія. Безвізовий режим значно підвищив привабливість цього регіону для туристів, особливо після запровадження там демократичних режимів та вступу до ЄС. Невелика відстань між Таллінном і Хельсінкі обумовила потужний туристичний потік між двома містами. В Україні великі перспективи організації інтенсивних туристичних потоків мають зв'язки з Угорщиною, Болгарією, Румунією, а також країнами Балтії. Слід врахувати, що потоки будуть зростати по мірі виходу України з кризи та зростання прибутків населення.

Одним із важливих напрямів розвитку туристичної індустрії України може стати створення туристичних кластерів як

сукупності підприємницьких структур, органів влади та державних закладів, громадських організацій, які функціонують в туристичній індустрії та суміжних галузях. У туризмі кластер трактується як система взаємодії туристичних підприємств, що сконцентровані географічно, використовуючи спільні туристичні ресурси. Ефективність кластерів від самого початку їхнього функціонування обумовлюється інтеграційними процесами між їх ланками. В процесі взаємовигідного співробітництва здійснюється обмін інформацією, технологіями, досвідом тощо. Насамперед це стосується процесів кооперування у процесі організації їх роботи, спільним використанням як рекреаційних ресурсів, так і спільної інфраструктури, а наявність єдиної мети функціонування туристичного кластеру дозволить підвищувати конкурентоспроможність функціонування його ланок. Особливо важливим чинником є той факт, що кластери можуть успішно функціонувати в тому випадку, коли в їхньому складі є малі та середні підприємства. Саме тому розвиток туристичних кластерів може слугувати поштовхом для розвитку успішного підприємництва.

В Україні туристичні кластери дістали свій розвиток у Хмельницькому регіоні, де вони орієнтуються на використання місцевих природних ресурсів. Утворенню цих кластерів сприяла й культурна спадщина регіону, розвинута інфраструктура та підтримка органів місцевого самоврядування. Найвищої ефективності функціонування досяг туристичний кластер у м. Кам'янець-Подільський, а також кластер екоагротуризму «Оберіг» в м. Гриців Шепетівського району, який успішно об'єднав ланки рекреаційних та історико-культурних ресурсів Хмельниччини.

Особливо сприятливим для розвитку туристичних кластерів є Карпатський регіон. У межах Івано-Франківської області сформувався туристичний кластер «Сузір'я», в якому інтегровано туристичні послуги, виробництво сувенірів, виробів з овечої вовни та шкіри тощо.

Подільсько-Буковинський туристичний кластер охопив три міста Поділля та Буковини: Кам'янець-Подільський, Чернівці та Хотин.

Приклад успішного функціонування туристично-рекреаційного кластеру «Гоголівські місця Полтавщини» свідчить, що подібні кластери можуть формуватися практично в усіх регіонах України, оскільки кожний регіон знаменитий славними іменами чи історичними подіями. Крім того, перспективними в Україні є кластери сільського туризму. Зокрема, цікаві процеси в цьому напрямі відбуваються в смт Печеніги, де проводиться етнофестиваль «Печенізьке поле», головна мета якого полягає у збереженні та відродженні народних традицій. У с. Малинівка на Чугуєвщині організований фестиваль обрядового сучасного весільного дійства «Весілля в Малинівці-плюс». У Херсонському регіоні сформувався транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України». Серед його ланок ярмаркові та торговельні заходи, що спираються на історичну спадщину.

Висновки

В Україні є всі необхідні передумови для того, щоб туризм став важливим рушієм економічного зростання. За належної організації праці, зокрема створення відповідних закладів готельного та ресторанного господарства, та розвитку реклами розвитку внутрішнього та іноземного туризму, зокрема круїзного, автомобільного, спелеологічного, «зеленого» та сільського туризму,

в мирних умовах буде стимулювати розвиток інших галузей, які обслуговують туристичну діяльність, і врешті-решт, сприятиме підвищенню добробуту людей, розвитку депресивних територій за рахунок інтенсивного використання рекреаційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.

2. Данилишин Б.М. Актуальні проблеми регіональної політики в Україні та шляхи їх розв'язання / Б.М. Данилишин, Я.Б. Олійник та ін. // Україна: географічні проблеми сталого розвитку. Зб. наук. праць в 4-х т. – К.: ВГЛ Обрії, 2004.

3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці, Книги – XXI, 2003. – 300 с.

4. Дж. Кристофер Холлоуей, Нейл Тейлор. Туристический бизнес. Перевод с англ. – К.: «Знання», 2007. – 798 с.

УДК 338.24:332.1

О.П. ТИЩЕНКО,

д.е.н., с.н.с., професор кафедри макроекономіки та державного управління,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Оцінка соціально-економічного розвитку регіону в координатах локальної депресивності

Статтю присвячено аналізу та оцінці депресивних тенденцій у соціально-економічному розвитку деяких українських регіонів, зокрема Дніпропетровської та Чернігівської областей, та їхніх адміністративно-територіальних одиниць. Запропоновано підходи щодо визначення масштабів та кількісного виміру локальної депресивності на регіональному рівні. Обґрунтовано напрями удосконалення інструментів державної регіональної політики щодо управління депресивними процесами в регіонах.

Ключові слова: депресивний регіон, локальна депресивність, національна економіка, оцінка депресивного стану регіону, регіональний розвиток.

А.П. ТИЩЕНКО,

д.э.н., с.н.с., профессор кафедры макроэкономики и государственного управления,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Оценка социально-экономического развития региона в координатах локальной депрессивности

Статья посвящена анализу и оценке депрессивных тенденций в социально-экономическом развитии некоторых украинских регионов, в частности Днепропетровской и Черниговской областей, и их административно-территориальных единиц. Предложены подходы к определению масштабов и количественному измерению локальной депрессивности на региональном уровне. Обоснованы направления совершенствования инструментов государственной региональной политики по управлению депрессивными процессами в регионах.

Ключевые слова: депрессивный регион, локальная депрессивность, национальная экономика, оценка депрессивного состояния региона, региональное развитие.

O. TYSHCHENKO,

doctor of economics science, senior scientific researcher, professor of macroeconomics and public administration department,
Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

Assessment of socioeconomic development of the region within the confines of the local depression

The article is devoted to the analysis and evaluation of depressive tendencies in socioeconomic development of some Ukrainian regions, in particular Dnipropetrovsk and Chernihiv regions and their administrative units. Approaches to identify the scale and quantitative measurement of local depression at regional level are offered. The directions of improvement of national regional policy instruments for the management of the depressive processes in regions are substantiated.

Keywords: depressive region, local depression, national economy, assessment of the depressed state of the region, regional development.

Постановка проблеми. Закономірним наслідком тривалого нерівномірного територіального розвитку національної економіки України стало значне розшарування регіонів за економічними та соціальними показниками. Недосконалість заходів та інструментів державної регіональної політики щодо забезпечення гармонійного просторового розвитку країни найбільш яскраво проявляється у падінні доходів та погіршенні умов життя населення у значній кількості регіонів, а тенденції останніх років лише підтверджують їх подальшу дивергенцію. Рівень занепаду окремих територій досяг такого рівня, коли для подолання негативних явищ власних ресурсів

та зусиль виявляється недостатньо, тобто розв'язання проблеми переміщується на більш високі рівні управління. У той же час через багатогранність проявів депресивності на рівні регіону слабким місцем залишається недостатня розробленість прикладних методик щодо ідентифікації проблемних територій, які б дозволяли здійснювати кількісну оцінку масштабів депресивних процесів з подальшим обґрунтуванням адекватних управлінських рішень щодо їх зменшення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних аспектів сутності депресивного розвитку, обґрунтуванню підходів щодо ідентифікації та оцінки де-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

пресивних явищ на регіональному рівні присвячені численні праці, зокрема М. Барановського [1], С. Білої [2], Ф. Заставного [3], В. Куценко [4], П. Мансурова [5], К. Петренко [6], С. Плотницької [7] та інших вітчизняних й зарубіжних науковців. Разом із тим малодослідженими залишаються питання, пов'язані з розробленням методичних підходів щодо ідентифікації, аналізу та встановлення масштабів локальної депресивності, що має важливе практичне значення при визначенні пріоритетних напрямів державної регіональної політики та обґрунтуванні необхідних обсягів ресурсів задля подолання надмірної територіальної диференціації в рамках національної економіки країни та подолання депресивних тенденцій у розвитку її окремих регіонів.

Метою статті є виявлення та аналіз негативних, з ознаками депресивності, тенденцій у соціально-економічному розвитку регіональних утворень національної економіки, обґрунтування підходів щодо визначення масштабів локальної депресивності на регіональному рівні, здійснення їх кількісної оцінки та розроблення рекомендацій щодо удосконалення інструментів державного управління депресивними процесами в регіонах.

Виклад основного матеріалу. У складі України відповідно до чинної сітки адміністративно-територіального поділу можна виділити чотири найбільші області, на кожен з яких припадає понад 5% території країни, тобто за своїм розміром вони перевищують площу таких країн, як Албанія (28,7 тис. кв. км), Бельгія (30,5), Словенія (20,3), і можуть бути цілком порівнянними з Данією (44,5), Естонією (45,1), Молдовою (33,7), Нідерландами (41,5), Словаччиною (49,0), Швейцарією (41,3). У той же час за своїм потенціалом та роллю в економічному розвитку країни зазначені області суттєво різняться.

З наведених у табл. 1 даних видно, що на тлі обраних для співставлення регіонів найбільшу вагу за усіма показниками, що аналізуються, має Дніпропетровська область, на яку припадає понад 16% обсягу реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) та 10% валового регіонального продукту країни. Також в її межах проживає понад 7% населення України. Відповідно останнє місце посідає Чернігівська область, частка якої у виробничих показниках та у чисельності населення країни є значно нижчою порівняно з іншими.

Про соціально-економічну відсталість Чернігівщини свідчать й показники, які прийнято використовувати для ідентифікації депресивних регіонів, наприклад середньомісячна заробітна плата 1 найманого працівника. Так, у 2013 році по Чернігівській

області її розмір становив лише 2504 грн., що значно нижче, ніж в інших областях, що аналізуються: 2947 грн. (Одеська), 2975 грн. (Харківська), 3336 грн. (Дніпропетровська) [9, с. 367]. Однак використання усереднених даних у цілому по регіону нівелює внутрішні територіальні розбіжності та не дає можливості здійснити кількісну оцінку глибини та масштабів локальних депресивних процесів. Продемонструємо це на звітних даних у розрізі двох регіонів (найбільш та найменш розвинутого) – Дніпропетровської та Чернігівської областей.

У 2013 році середньомісячна заробітна плата 1 найманого працівника по Дніпропетровській області в 1,33 раза перевищувала аналогічний показник по Чернігівській області. Однак параметри її внутрішньорегіональної диференціації були також значно вищими і становили 2,7 раза (від 6067 грн. у Павлоградському районі до 2236 грн. – у Юр'ївському). Для порівняння зазначимо, що у Чернігівській області ці розбіжності становили 1,8 раза (від 3494 грн. у м. Прилуки до 1911 грн. у Коропському районі). При цьому слід звернути увагу, що у тих районах Дніпропетровської області (Васильківському, Дніпропетровському, Криворізькому, Новомосковському, Покровському, Солонянському, Софіївському, Томаківському та Юр'ївському), де сумарно проживає 374 тис. осіб, середньомісячна заробітна плата 1 найманого працівника є нижчою за аналогічний показник по всій Чернігівській області. У той же час її рівень по м. Прилуки (Чернігівська область) є вищим, ніж у більшості районів та міст Дніпропетровської області, вищим, ніж у цілому по області, і навіть вищим за її рівень у цілому по Україні (табл. 2).

Вищевикладене дає всі підстави стверджувати, що як випереджаючий, так і депресивний характер розвитку мають яскраво виражену внутрішньорегіональну локалізацію, а використання середніх показників по регіону (області) приховує особливості реальних процесів і не дозволяє встановити справжні масштаби «депресивності» у розвитку регіону.

За результатами аналізу звітних даних виявлено, що у Дніпропетровській області, попри її високий рівень соціально-економічного розвитку, масштаби відставання за рівнем оплати праці є значно більшими, ніж у Чернігівській області. Наочним підтвердженням цьому є дані, наведені у табл. 3. Шляхом порівняння середньої заробітної плати 1 найманого працівника на територіях областей з її середнім рівнем по країні нескладно визначити та здійснити кількісну оцінку регіональних розбіжностей.

Таблиця 1. Питома вага найбільших за територією регіонів України у деяких загальнонаціональних показниках у 2013 році, %

Регіони (області)	Територія	Чисельність наявного населення (на 01.01. 2014 р.)	Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах)	Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)	Продукція сільського господарства
Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:					
Дніпропетровська	5,3	7,2	10,0	16,1	6,0
Одеська	5,5	5,3	4,6	2,2	4,5
Харківська	5,2	6,0	5,6	5,8	5,8
Чернігівська	5,3	2,3	1,6	1,4	3,7
Разом	21,3	20,8	21,8	25,5	20,0

Складено автором за даними [8, с. 18–19; 9, с. 46].

Таблиця 2. Заробітна плата 1 найманого працівника та чисельність наявного населення у розрізі територій Дніпропетровської та Чернігівської областей у 2013 році

Міста та райони Дніпропетровської області	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Чисельність наявного населення, осіб*	Міста та райони Чернігівської області	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Чисельність наявного населення, осіб*
Україна	3265	45426249	Україна	3265	45426249
Середня по області	3336	3292431	Середня по області	2504	1066826
Дніпропетровськ	3223	995512	Чернігів	2540	295670
Вільногірськ	3366	23766	Ніжин	2556	72869
Дніпродзержинськ	3323	248439	Прилуки	3494	58202
Жовті Води	2951	48045	Бахмацький	2682	46228
Кривий Ріг	3788	654893	Бобровицький	2400	34143
Марганець	2941	49345	Борзнянський	2101	33136
Нікополь	3325	117857	Варвинський	3224	16749
Новомосковськ	2591	71299	Городнянський	2078	29269
Орджонікідзе	3346	42887	Ічнянський	2418	32778
Павлоград	3252	109739	Козелецький	2273	47956
Першотравенськ	2774	28994	Коропський	1911	24404
Синельникове	2652	31576	Корюковський	2655	27754
Тернівка	5957	28870	Куликівський	2019	17777
Апостоловський	3360	56803	Менський	2264	37712
Васильківський	2428	33220	Ніжинський	2118	28582
Верхньодніпровський	2728	53724	Н-Сіверський	2156	27903
Дніпропетровський	2361	84614	Носівський	2557	30243
Криворізький	2473	44932	Прилуцький	2222	36554
Криничанський	2521	35727	Ріпкинський	2240	28656
Магдалинівський	2588	34314	Семенівський	2311	18518
Межівський	2553	24405	Сосницький	1987	19501
Нікопольський	2656	41703	Срібнянський	1926	11703
Новомосковський	2460	74722	Талалаївський	2508	13592
Павлоградський	6067	28188	Чернігівський	2368	52356
Петриківський	2746	25758	Щорський	2214	24571
Петропавлівський	5894	27398			
Покровський	2366	35625			
П'ятихатський	2744	45456			
Синельниківський	2760	38771			
Солонянський	2405	39084			
Софіївський	2279	22505			
Томаківський	2298	25722			
Царичанський	2681	27399			
Широківський	2702	27594			
Юр'ївський	2236	13545			

* Станом на 01.01.2014.

Складено автором за даними: [10, с. 9; 11, с. 36, 44–48, 105–108; 12].

Як бачимо, загальна чисельність населення, що мешкає на територіях, де середня заробітна плата є нижчою за її середній рівень по країні, у Дніпропетровській області, є понад у 2 рази більшою (2,1 млн. осіб), ніж у Чернігівській області. А чисельність населення територій, де вона є нижчою, становить 35% по відношенню до загальної чисельності населення останньої.

Упереджуючи зауваження імовірних опонентів щодо коректності ідентифікації територій депресивного розвитку на основі показника середньої заробітної плати 1 найманого працівника, вважаємо за доцільне зазначити таке. Дійсно, питома вага найманих працівників у загальній чисельності населення регіону не є домінуючою. В аналізованих нами областях у 2013 році вона становила: у Дніпропетровській

області – 30,7%, у Чернігівській – 25,0%. Однак у складі зайнятого населення частка зазначеної категорії працівників є значно «вагомішою» – відповідно 66,0 та 56,4%¹, що може бути прийнято як об'єктивний критерій рівня оплати праці в регіоні, оскільки частину населення, що залишилася, становлять діти, пенсіонери та безробітні та деякі інші категорії населення, доходи яких є незначними.

Узагальнюючи результати проведеного структурного та порівняльного аналізу показників середньої заробітної плати 1 найманого працівника та здійснення на його основі оцінки масштабів депресивності на регіональному рівні слід зазначити, що дана проблематика має розглядатися з позиції двох

¹ За оцінками автора, здійсненими на основі даних Державної служби статистики України щодо чисельності наявного, зайнятого населення та кількості найманих працівників у зазначених областях.

Таблиця 3. Диференціація населення Дніпропетровської та Чернігівської областей за рівнем середньої заробітної плати 1 найманого працівника у 2013 році

Показники	Одиниця виміру	
	осіб	%
Чисельність наявного населення Дніпропетровської області – усього	3292431	100,0
у тому числі на територіях, де середня заробітна плата 1 найманого працівника:		
вище середньої по Україні	1229101	37,3
нижче середньої по Україні	2063330	62,7
нижче середньої по Чернігівській області	373969	11,4
нижче найнижчого рівня по Чернігівській області	0	0,0
Чисельність наявного населення Чернігівської області – усього	1066826	100,0
у тому числі на територіях, де середня заробітна плата 1 найманого працівника:		
вище середньої по Україні	58202	5,5
нижче середньої по Україні	1008624	94,5
нижче середньої по Дніпропетровській області	1008624	94,5
нижче найнижчого рівня по Дніпропетровській області	253400	23,8

Розраховано і складено автором за даними: [10, с. 9; 11, с. 44–48, 105–108; 12].

взаємопов'язаних між собою рівнів управління – загальнодержавного та регіонального.

З точки зору загальнодержавного підходу у кожному регіоні можна виокремити території, показники розвитку яких випереджають середні значення не тільки по своєму регіону, а й по країні в цілому. Отже, віднесення регіону в цілому до депресивного, із врахуванням наявності таких територій у його складі, виглядає не зовсім логічним. Для прикладу: в аналізованих нами регіонах частка населення, що мешкає на територіях, де рівень оплати перевищує середні по країні значення, становить: у Дніпропетровській області – 37,3%, у Чернігівській області – 5,5%.

Предметом дискусії та обговорення може бути встановлення кількісних параметрів критеріїв віднесення до локальних (всередині регіону) депресивних територій, де має місце відставання від середніх по країні значень показників. При цьому вбачається доцільним виключення з числа проблемних й тих територій, де відставання від середніх показників по державі не перевищує 10%.

Як потенційно проблемні можуть розглядатися території з відставанням в інтервалі від 10 до 25%. Саме вони потребують ретельного моніторингу процесів, що відбуваються, та першочергової уваги й підтримки як з боку органів загальнодержавного управління, так і місцевих органів, оскільки нормалізація їх економічної діяльності та соціального стану може відбутися за меншого обсягу витрат, ніж на тих територіях, де депресивні процеси вже набули незворотного характеру. Критерієм такої незворотності може слугувати рівень відставання в оплаті праці в межах 25–30% і вище від середніх по державі.

Нормативне закріплення та практичне застосування зазначених критеріїв як єдиних у державі (тобто уніфікованих для всіх регіонів) дозволить отримати цілісну картину щодо масштабів та глибини депресивних процесів у територіальному розрізі, здійснювати моніторинг їхніх змін, оперативно визначати найбільш проблемні локальні території та вживати необхідних заходів щодо подолання надмірної диференціації, зокрема у рівні оплати праці, яка нині є чи не найважливішим соціальним індикатором, який враховується населенням при прийнятті рішень щодо міграції в інші регіони країни чи за кордон.

Як інструменти загальнодержавного рівня з підтримки найбільш проблемних територій та зменшення «депресивного»

напруження у них доцільно використовувати: надання преференцій щодо започаткування підприємницької та інших видів діяльності, стимулювання інвестицій у найбільш відсталі райони, сприяння в отриманні міжнародних грантів з підтримки регіонального розвитку, перерозподіл податкових платежів на користь «депресивних територій», надання прямої допомоги при реалізації проектів, спрямованих на створення робочих місць з оплатою вище середнього рівня по країні тощо.

Пріоритетним напрямом діяльності органів регіональної влади повинні стати проекти, які спрямовані на приведення у дію внутрішньорегіональних резервів та координація, у тому числі і фінансова, діяльності підпорядкованих ним місцевих органів управління щодо здійснення спільних заходів в економічній та побутовій сферах, всіляка підтримка та розвиток соціальної та виробничої інфраструктури регіону, поступове «підтягування» проблемних територій до рівня середньорегіональних показників, першою чергою з оплати праці найманих працівників.

Висновки

Викладені у статті підходи щодо виокремлення локальних депресивних територій на основі використання показника середньої заробітної плати 1 найманого працівника дозволяють оперативно оцінювати масштаби наявних проблем у регіоні, здійснювати моніторинг змін, що відбуваються, та обґрунтовувати ефективні управлінські рішення щодо формування заходів з подолання депресивних явищ як в рамках здійснення загальнодержавної регіональної політики, так й на регіональному рівні при розробленні програм економічного і соціального розвитку окремих територіальних утворень.

Отже, відбір і аналіз показників, які можуть свідчити про наявність ознак депресивного характеру розвитку, слід здійснювати одночасно у двох площинах – внутрішньорегіональній, що надасть додаткові можливості щодо вжиття «локальних» заходів з подолання депресивних явищ в регіоні, та загальнонаціональній (у порівнянні з середніми показниками по країні) – що слугуватиме об'єктивним підґрунтям для застосування адресних стимулюючих заходів щодо подолання депресивності та згладжування надмірних територіальних розбіжностей за соціальними параметрами.

Безумовно, рівень заробітної плати є лише одним з критеріїв оцінки рівня розвитку регіону чи його окремої частини. Більш точна й об'єктивна оцінка депресивного стану, через багатоманітність процесів його прояву, потребує використання й значно більшої кількості показників. Таким чином, подальші наукові розвідки слід здійснювати у напрямі визначення й інших показників, що відображають депресивний характер розвитку, з перспективою обґрунтування на їхній основі інтегрального показника регіональної депресивності.

Список використаних джерел

1. Барановський М.О. Депресивні території як об'єкт регіональної політики: європейський досвід і можливості його застосування в Україні / М.О. Барановський // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2009. – №56. – С. 12–15.
2. Біла С.О. Інституційні засади державного регулювання розвитку депресивних територій (світовий досвід) / С.О. Біла // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №3 (12). – С. 172–183.
3. Заставний Ф.Д. Проблеми депресивності в Україні (соціально-економічні, екологічні, демографічні) / Ф.Д. Заставний. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 348 с.
4. Куценко В.І. Депресивність сільської території: шляхи подолання / В.І. Куценко // Агросвіт. – 2010. – №5. – С. 2–5.

5. Мансуров П.М. Депрессивный регион: сущность, критерии отнесения, основные проблемы / П.М. Мансуров, Г.И. Мансурова // Фундаментальные исследования. – 2012. – №6–2. – С. 506–510.

6. Петренко К.В. Проблеми підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів в умовах глобалізації економіки / К.В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2015. – №1. – С. 85–90.

7. Плотницька С.І. Проблеми ідентифікації депресивних територій України / С.І. Плотницька // Вісник Запорізького університету. – 2012. – №4 (16). – С. 195–200.

8. Регіони України 2014, ч. I / Статистичний збірник; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 299 с.

9. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

10. Праця у Дніпропетровській області у 2014 році / Стат. збірник [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua/catpub/oplata%20prac/2015/stf.htm>

11. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року / Статистичний збірник; відп. за випуск Г.М. Тимошенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 111 с.

12. Основні показники соціально-економічного розвитку Чернігівської області, міст обласного значення, районів (2000–2014рр.) / Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://chernigivstat.gov.ua/statdani/makr/index.php>

УДК 141.7:001.18

В.Е. ШЕДЯКОВ,

к.е.н., доктор соціол. наук, незалежний дослідник

Регіональні рівні управління: роль постсучасних тенденцій

Викладаються результати вивчення змін регіональних рівнів керування під впливом постсучасних тенденцій. Досліджуються фактори і наслідки суспільних різномірних трансформацій. Аналізується роль регіонів у забезпеченні господарської основи гармонійного сполучення різномірних інтересів. Формується уявлення про можливості регіонів у сфері здійснення управління на основі ціннісно-сміслових комплексів. Акцентується значення для розвитку регіонів науково-освітньо-виробничих кластерів.

Ключові слова: регіон, управління, інтерес, ціннісно-сміслові комплекси.

В.Е. ШЕДЯКОВ,

к.э.н., доктор социол. наук, независимый исследователь

Региональные уровни управления: роль постсовременных тенденций

Излагаются результаты изучения изменений региональных уровней управления под воздействием постсовременных тенденций. Исследуются факторы и последствия разноуровневых трансформаций. Анализируется роль регионов в обеспечении хозяйственной основы гармоничного сочетания разноуровневых интересов. Формируется представление о возможностях регионов в сфере осуществления управления на основе ценностно-смысловых комплексов. Акцентируется значение для развития регионов научно-образовательно-производственных кластеров.

Ключевые слова: регион, управление, интерес, ценностно-смысловые комплексы.

V. SHEDYAKOV,

Dr. Sc. (Social.), Ph. D. (Econ.), free-lance

Regional levels of management: the role of postmodern trends

The results of the studying of regional management changes under the influence of postmodern trends are presented. The factors and consequences of different levels of social transformations are investigated. The role of regions in ensuring economic fundamentals harmonious combination of multi-level interests is analysed. The notion about regions' abilities in the area of management based on value-semantic systems is formed. An importance of scientific, educational and industrial clusters for the development of regions is accented.

Keywords: region, management, interest, value-semantic systems.

Постановка проблеми. Необхідність здійснення чергової хвилі модернізації накладається на кардинально нові можливості та обмеження вдосконалення господарського роз-

витку [1–4]. Це ускладнює використання наявних моделей: інший час і умови. До того ж багато з класичних ресурсних баз осучаснення економіки вичерпані або перестали грати

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

визначальну роль. Однак зростає значення різнорівневого організаційно-управлінського потенціалу [5–7]. Розвиток господарських комплексів переконливо демонструє: наявність ресурсів часто програє якості їх використання. Навпаки, умови жорсткої обмеженості ресурсів різко підвищують потребу в унікальних, нетривіальних рішеннях. І тут особливе значення належить різнорівневим регіонам [8–10].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти та комплексну роль регіонів з успіхом вивчають, насамперед, такі вчені, як З.В. Герасимчук, В.О. Дергачов, О.Г. Дмитрієва, В.І. Павлов, В.К. Симоненко, В.В. Шилов та ін. [11–18]. Висновок про інтеграційне значення регіонів в нинішній ситуації може спиратися на концепції Г.–К. Кальтенбрунера, Е. Юнгера, О. Маркварду, В. Хенніса, М. Кріле, М. Хеттіха. Праці фон Мізеса, К. Попера, фон Хайека послугували методологічною базою, з одного боку, вивчення механізму самовідтворення суспільства за допомогою традицій, цінностей та звичаїв, а з іншого – розкриття сутності та шляхів реалізації управлінських впливів (зокрема, регіональних рівнів) на основі ціннісно-сміслових комплексів.

Мета статті. Таким чином, завдання статті – виклад результатів вивчення господарського значення регіону в контексті управлінських можливостей та обмежень постсучасності.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на схоже звучання термінів «район» і «регіон», вони мають різні сутнісні акценти. І справа не тільки в розмірі території. Якщо «район» характеризує, насамперед, територіальний поділ, то «регіон» орієнтує на владні повноваження і управлінські технології [19]. Відповідно зміст поняття регіону гнучко реагує на зміну методологій, можливостей і обмежень управління.

Глобалізація неминує породжує і посилює потенціал як міжнаціональних корпорацій, так і регіоналізації, які діють багаторівнево і різноякісно, ініціюючи нові пласти відповідальності, ризиків і можливостей в здійсненні публічно-приватного партнерства. Ці процеси активно включаються в трансформування світу, де все результативніше взаємодіють завідомо неоднорідні складові підчас кардинально різної природи. Додаткові чинники зміни балансу перспектив і загроз при системному входженні капіталу також пов'язані з поширенням принципової інформаційної, політичної, соціальної, економічної відкритості, що сприяє поширенню технік стимулювання бажаних трансформацій, перетворених форм, забезпеченню позитивних мутацій.

У нинішній ситуації регіони знаходять (усвідомлено чи мимоволі) свою місію – створюючи і культивуючи власні надструктури (функція предикатора) або змінюючи існуючі та отримуючи особливу місце в них (функція коректора), що потребує розгляду не тільки рівня «роль регіону в управлінні», але й особливостей «регіональне управління» [20–25].

Діалектика «всезагального – особливого – одиничного» дозволяє розрізнати позиціонування на рівнях мета-, мега-, макро-, мезо-, мікрорегіонів, використовуючи і адаптивні можливості територій, і перспективи вибіркової адаптації до місцевих умов зовнішніх напрацювань, утримувати баланс рішень між інтересами «сильних» і «слабких», лідерів і аутсайдерів, готовність запобігати свавілля і помилки своїх представників. У цілому ж історичне змагання вигравали культурно-цивілізаційні світи, які були в змозі вишукувати

способи спиратися і на власні традиції і на знахідки світового рівня, поєднувати стійкість і здатність до пошуку, широке за-позичення і культивування специфічних особливостей. Однак суспільні процеси в регіонах мають не лише загальні, родові для всіх їх хвиль та рівнів, риси, а й особливості, в числі яких давно виділяються їх стохастичність, мінливість основних параметрів (амплітуд, фаз, періодів). Розуміння змісту їхніх соціальних циклів базується на освоєнні аналізу більш простих видів руху матерії, але не зводиться до них. Так, якби ми спробували графічно представити картину різноманіття цієї циклічності, ми отримали б ряд синусоїд, які накладаються або перетинаються один з одним. У цьому нескінченному числі різної величини підйомів і падінь позначається биття загальносвітового пульсу, велика динаміка природи, різні частини якої співзвучна резонують одна з іншою. Вони, зокрема, інтегруються за рахунок єдності 1) вихідної основи (сутнісних сил суспільства і людини, її природи); 2) тенденцій і закономірностей хвилеподібного руху; 3) виявлення домінуючої форми руху і пануючого ритму соціальності. Однак суперечлива і сама інтеграція ритмів, що проявляється в протиріччі одержавлення та приватизації, централізації і децентралізації, уніфікації і різноманіття. Політико-економічний і господарський аспект регіональних особливостей особливо чутливо відображає: 1) природні умови, 2) щільність населення і демографічні тенденції, 3) етнокультурний склад населення, 4) ступінь впливу міст та індустріального стилю життя, 5) характер базових галузей економіки, 6) геополітичне розташування і соціальне спадщина. Наявні тенденції регіоноутворення часто ускладнюються рихлим стрижнем регіонів, що може бути переборено допомогою культивування потужної інфраструктури, створення згустку комунікацій і орієнтації на наукомісткі ресурсозберігаючі, екологічно чисті технології.

Регіон формується і проявляє себе як комплексне (з багатьма вимірами) соціально-економічний простір зі своєю помітною історико-культурною специфікою і демографічними рисами, які в поєднанні з природними та соціально-історичними чинниками визначають тип природокористування, характер формування і розвитку матеріальних і нематеріальних сфер діяльності, а також політичні схильності і, відповідно, загальний цивілізаційний вектор розвитку, що зумовлює наявність особливостей механізму здійснення поєднання публічного та приватного інтересів. Регіональні механізми публічно-приватного партнерства покликані дозволити актуальні проблеми фундаментального протиріччя. З одного боку, під впливом нових соціально-економічних тенденцій (насамперед, відповідних вимогам економіки знань) активно посилюється взаємозалежність виробничих ланок, дисципліна взаємодії контрагентів, кооперація і співпраця партнерів. Той глобальний рівень розвитку громадського характеру і змісту праці, якого, пройшовши низку закономірних етапів, воно, нарешті, досягло, означає, зокрема, що нині вже значимість власних результатів діяльності кожного визначається включеністю в сукупну працю. Причому виробничі цикли включають вузли, значно віддалені один від одного, кожен з яких бере участь у конкурентній боротьбі на своєму ярусі господарювання. Кардинальні зміни глобального масштабу охоплюють найважливіші опорні для світоустрою напрямки життєдіяльності. З іншого боку, форми господарського від-

окремлення та розподілу праці ґрунтуються на приватному інтересі і приватній власності, а тому фіксуються різноманітними власниками, серед яких все помітніше роль багатонаціональних корпорацій і вплив регіонів, диверсифікація діяльності яких будується залежно від конкретної конфігурації інтересів. У цій ситуації забезпечення і просування громадських і приватних інтересів виявляються все більш взаємозалежними, а моделі взаємодії – все більш різноманітними.

Діапазон регіональної господарської політики ширше, ніж це зазвичай уявляють. При цьому, вивчаючи вплив культурних параметрів на процеси господарювання, треба мати на вигляд, що, з одного боку, і сам етногенетичний шлях не може виступати остаточним, завершеним. Його дискретність ускладнює усвідомлення моментів його перелому, принципової оборотності і мінливості. З іншого боку, етногенез зовсім не є монолітним, у ньому поєднується ряд тенденцій (висхідних і низхідних, прогресивних і циклічних, основних і підлеглих, явних і прихованих). Зрозуміло, в зонах інтенсивних міжетнічних контактів немає сенсу шукати «чисті» етноси. Регіони з'єднують субстрати і соціокультурні стилістики, в тому числі – порівняно більш раннього (з цієї точки зору «корінного») і порівняно більш пізнього («прийшлого») населення, які в рівній мірі несуть свої моделі суспільного розвитку. Переселення, міграція, державна і регіональна політика роблять сильніший вплив на ускладнення етнічної структури та її неоднозначність. Разом з тим і внутрішні процеси етногенезу включають періоди поділу або ущільнення. Домінанта історико-культурного простору в регіональній політиці та державному будівництві, пов'язана із «місцем розвитку», рухлива: реагує на зовнішні і внутрішні імпульси, має схильність до посилення впливу культури (і скороченню – ролі природи), нарешті, саме «місце розвитку» помітно ширше етнічного ареалу того чи іншого народу. За рахунок поширення базових ціннісно-сміслових комплексів на цьому рівні регіон набуває форми культурно-цивілізаційного світу, доля котрого їх часто визначається силою вихідних імпульсів, геополітичними обставинами (якістю зовнішнього впливу, наявністю союзників, etc.), рівнем та якістю керування. Культурно-цивілізаційні світи втілюють поєднання загальнолюдського і конкретно-специфічного початку, збагачуючи скарбницю людської матеріальної і духовної культури, об'єднуючи вражає різноманітність індивідуальних і групових прагнень, підпорядковуючи їх головному вектору і формуючи риси збереження, передачі, існування та розвитку базових ціннісно-сміслових комплексів. За рахунок цього формується культура людських відносин (загальна воля, норми поведінки, соціальні табу, продуктивні традиції та ін.). Діяльність ж людини не замикається в досягненні вузьких цілей індивідуального і групового еґоїзму, а знаходить місця більш широкого громадського діапазону. При цьому міцне соціокультурне підставу економічного розвитку передбачає збереження і розвиток в окремо взятій країні і в світі в цілому культурних відмінностей і норм, визнаних в даних умовах справедливими, тобто базуються на ціннісно-сміслових комплексах свого культурно-цивілізаційного світу.

Роль кожного з культурно-цивілізаційних світів визначається його базовими ціннісно-смісловими комплексами. При домінуванні в них близькості у світосприйнятті створюються

підстави для компліментарності, що виявляється у співпраці та кооперації. З одного боку, цінності складають фундаментальне зміст якості геостратегічної конкуренції. З іншого ж, актуальне вплив з взяттям чужих ресурсних баз на основі методологій гнучкою влади, м'якої сили, непрямих дій і т.п., – відсилає до потенціалу ціннісного управління. Зокрема, постмодернізація суспільного життя – процес змін, що передбачають співіснування, перетин і взаємне резонування самих різних тенденцій, серед яких (всупереч попереднім моделям організації та управління життєдіяльності) вже жодна не може претендувати на виняткове значення, що дозволяє без шкоди абстрагуватися від інших. Йдеться про нові типи пристрою, що передбачають зняття жорстких меж. При цьому, з одного боку, доводиться охороняти те, що раніше здавалося непорушним, вічним. З іншого ж – кожен може вибирати близьке і співзвучне саме для нього з різних епох і соціокультурних стилістик. Разом із тим роль ціннісного напрямку конкуренції культурно-цивілізаційних світів різна.

Як відомо, традиційна культура аграрного суспільства реалізовувала основну функцію управління інтелектуальною діяльністю в рамках формули «роби так, тому що так робилося до тебе». В індустріальному суспільстві з культурою модерну головним напрямком управління було «роби так, бо це раціонально». Для постіндустріального суспільства характерний підхід «роби так, бо це ефективно». Причому ефективними можуть бути самі різні парадигми здійснення управлінських композицій. Культура модерну постіндустріального суспільства принципово відкрита, деідеологізована, ненасильницький, базується на розвитку переваг, а не ліквідації недоліків. У цьому – її провідне відміну, тому ця ознака пронизує успішну організацію і управління діяльністю, особливо – іманентної епосі діяльністю інтелектуальною. Великий перелік відбуваються кардинальних змін досить часто фокусують у визначення постмодерної трансформації або постмодернізації, що має довгий ряд власних характеристик, особливостей і властивостей. Їхня істотна частина виникає з особливостей інформаційної ери, поєднаної з підвищенням значення економіки знань і діяльності когнітаріат з його особливостями ціннісно-сміслових ієрархій (які ґрунтуються на почуттях власної гідності, гордості за свою роботу, професіоналізму та перекреслюють підходи, засновані на підслівності, сервільності, догідництві тощо) з відповідними стимулами. Зрозуміло, при цьому, з одного боку робота втрачає якість єдиного мірила життєдіяльності (якщо раніше і освіта – підготовка до неї, і пенсія – плата за неї), з іншого – тим тісніше її інтегрованість у інші сфери життєдіяльності, значніше дифузія навичок з однієї сфери суспільних відносин в інші. Відповідно, для соціально-економічного (зокрема – господарського) успіху насушним стає перехід від превалювання звичок і стереотипів директивного адміністрування до практик і технологій стимулювання: на індивідуальному рівні – діяльності, на громадському – бажаних трансформацій. Побудова ж моделі формування стимулів інтелектуальної діяльності дозволяє виділити в ній елементи безпосередні (виробництво, потреби, інтереси, стимули, зацікавленість, ставлення до праці, творча активність) і непрямі (опосередкування стимулів впливом навичок, цілей і цінностей, посилення ролі мотивів). Вичерпання потенціалу прямих важелів ставить завдання більш активного

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

використання непрямих. Від комплексу формування стимулів слід відрізнити систему їх реалізації у господарській практиці (власне стимулювання), яка охоплює підсистеми розподільну і відтворювальну, а також стимулювання більш повного розвитку здібностей і підвищення зацікавленості. Оскільки в соціальних комунікаціях здійснюється передача не тільки «інструкцій», а й «цінностей», «ідеалів», «смислів», то при цьому формуються не тільки раціональні, але й ірраціональні складові життєдіяльності [26–32].

У соціокультурних традиціоналізмі і модерні, в політичних класицизмі і бароко, що ставлять цілісність (Товариство, Держава, Система) вище окремого і віддають перевагу раціоналістичну риторику особистісної експресії, творчому самовираженню окремого нав'язується прокрустове ложе зовнішніх канонів і обмежень. Причому теоретичне відштовхування класицизму від бароко лише дозволяє ясніше побачити їх спільність в цьому. Тим важливіше для конкретизації перспектив постмодерну звернутися до властивої для нього втрати формами їх первісної чистоти та визначеності. Так, політичне і соціальне рококо – це і «нижній поверх» (словами С. Козлова) класицизму, і сприйняття рис бароко. Управлінське мистецтво рококо – свого роду повсякденність класицизму, коли перейшов від класицизму високий ідеал природної і суспільної впорядкованості відносин, доповнений вишукуваннями бароко з елементами їх же неупорядкованості. До суспільного звучання підноситься інтимна, індивідуальна, приватна, буденна життєдіяльність. Для збереження ж її необхідним є неконфронтаційний порядок взаємовідносин ойкумени з його гармонійними проявами в різних сферах суспільного життя. У цьому сенсі т.зв. «глобальний сепаратизм» і конкуренція культурно–цивілізаційних світів зі своїми моделями життєстрою і базовими ціннісно–смисловими комплексами – це і напрямок подолання горезвісного «кінця історії». Гравці Великої Гри в геостратегії – виключно ті, у кого є своя власна концептуальність: культура, віровчення, ідеологія, цивілізаційний код, етика. Концептуальність геополітичного аналізу дозволяє представити картину глобальної кризи у форматі «великої шахівниці», де попарно стикаються онтологічні протилежності і переможцем у конкурентній боротьбі стане той, чий Надпроект в змозі, насамперед, забезпечити максимальну привабливість. А особливості пересікання приватного та глобального формуються регіонами

При цьому різні держави по–різному комбінують рівні управління, використовують можливості регіональної господарської політики в перспективі, що відкривається в 3 тисячолітті. При відборі конкретних форм потрібно враховувати багатовікове спорідненість людини і природи, соціальні нормативи та природно–географічне середовище. І скорочення державного втручання в економіку зовсім не завжди рівнозначно зменшенню корупції та бюрократизму. Більш того, деякі недержавні гравці можуть створювати умови ще більшого відчуженого стану людини.

Отже, при здійсненні постсучасної модернізації (постмодернізації) регіонам потрібно не усувати недоліки, а нарощувати переваги, враховуючи імператив Г. фон Ферстера «Роби завжди так, щоб розширити можливості кожного наступного вибору. Признай явну неповноту, обмеженість і суб'єктивність всякого індивідуального знання». Керівник

не в змозі зайняти положення «над сутичкою» і йому не під силу точно передбачити усі сліdstва своєї участі у грі. Отже, потрібно копітка робота з культивування розвиваючого середовища, підтримка процесів самоорганізації відповідно контуру координації (внутрішні взаємозв'язки об'єкта управління) і контуру самоврядування (зовнішні взаємодії), стратегічне бачення та мотивування. Критерій розмежування цих контурів – сумісність інтересів, насамперед – більш–менш загальних і індивідуальних, що і фіксується в принципах публічно–приватного партнерства, які, перш за все, реалізуються за допомогою механізмів державно–приватного партнерства. Причому створення проекту розвитку регіонального кластера, розробка стратегії і тактики перетворень, здійснення змін припускають не тільки відображення загальних закономірностей (у першу чергу, тенденцій глобалізації, постмодернізації як модернізації в умовах постсучасності, інформатизації) повинні враховувати у міру концентрації на «полюсах сили» визначають ресурсів (інтелектуальних, фінансових, управлінських та ін.) не тільки стихійне формування зон занепаду, регресії, депресії, але і пряму зацікавленість лідерів в їх існуванні та розвитку.

Власне, анклав інформаційної інтелектоємної з високим ступенем сервісізації (у тому числі валютно–банківської) структури економіки і можуть якимось існувати виключно за наявності та регіонів широкого промислового виробництва з домінуванням реального сектора, і соціогосподарських резервацій з екзотикою загнаних укладів, структурними проблемами і складування глобальних відходів. І спроби часткової модернізації інфраструктури, підвищення рівня та інтенсивності включеності в систему світогосподарських зв'язків в останньому випадку веде лише до прискорення вимивання найбільш обдарованих, висококваліфікованих, активних і т.д. кадрів, посилення обслуговуючого центральної виробничо–споживчі цикли характеру місцевих факторій. Регулюючі структури також виявляються схильними тієї ж оцінкою, виступаючи учасниками процесів і володіючи настільки ж недосконалим розумінням ситуації їхні дії часто ведуть до непередбачених наслідків, які мають позаекономічний сенс. Таким чином, в регіональній господарській політиці потрібно відрізнити три рівня 1) фундаментальні принципи управління; 2) шляхи їх втілення, 3) соціальне середовище управління. При цьому розмежування різних методів управління не слід доводити до їхнього однозначного протиставлення.

З одного боку, в умовах посилення ролі суспільства знань та інтелектуальної діяльності найбільш затребувані регіональні кластери, які спираються на науково–освітньо–виробничі комплекси. Від формування та функціонування науково–освітньо–виробничих комплексів в чому залежить як рівень життя населення, так і місце країни в системі міжнародного поділу праці. При цьому, з одного боку, якість управління знаннями часто зумовлює успіх не тільки проведення нової модернізації в постсучасних умовах, але і створення надійної основи подальшого соціально–економічного розвитку. З іншого ж – сукупні витрати на фінансіалізації і сервісізацію господарювання, а також на створення анклавів «нової економіки» далеко не завжди відповідають очікуваним результатам і, відповідно, є виправданими в глобальному масштабі. Тим часом не тільки зміст кожного з їх еле-

ментів науково-освітньо-виробничих комплексів, а й якість їх взаємозв'язку, забезпечення системності відчуває трансформації історичного рівня [33–39].

Тривалий час наука й освіта були додатково до продуктивної праці, проте вже його промислова стадія кардинально змінила ставлення і вимоги до їх якості та ролі. Подальші ж трансформації вели до перетворення та освіти (самоосвіти) в безперервний процес, і науки в першу (провідну) продуктивну силу суспільства через положення безпосередньої продуктивної сили. Для вивільнення свого творчого потенціалу наука знаходить характеристики постнекласичної, інтегруючи методи і можливості різних сфер знання. При цьому, з одного боку, науково-освітні структури комплексу зобов'язані надавати якісні послуги свого профілю, виховуючи (саме утворюючи, формуючи) людини не тільки як носія товару робоча сила, а й як особистість, готуючи до зустрічі з викликами постсучасного рівня, а іншого – для цього необхідно спиратися на широке залучення зацікавлених в результатах підготовки представників різних груп. Управління інтелектуальною діяльністю стає при посиленні в глобальному масштабі структурируючого, системоутворюючого значення суспільства знань стає вирішальним напрямом успіху соціально-економічного розвитку суспільстварегіону. Його місія – розвинути, вивільнити та активізувати творчий інтелектуальний потенціал, спираючись на кардинально різноякісні ресурсні бази та інтегруючи не тільки іманентні можливості, але й ефективні та здатні до розгортання в нових умовах моменти соціального спадщини попередніх моделей (насамперед, напрацьованих Традицією і Модерному). Управлінського технократизму з його «холодним», «об'єктивувати» управлінням і пріоритетним вимогою виконавської лояльності недостатньо: він не в змозі вивільнити весь творчий потенціал працівника зокрема і суспільства як цілого.

Відповідно, уявлення про суспільство і регіон загально-го благополуччя сьогодні зв'язуються, скоріше, з ціннісно-смысловими комплексу не неробства і споживачтва, а творення і творчого пошуку. Це орієнтує не так на скупчення різноманітних соціальних утриманців і їхньої обслуги, а на активну підтримку творчості (насамперед, інтелектуального і духовного) з реалізацією пріоритету людини, її прав і свобод; соціальної справедливості, тобто соціальної рівності людей у правах і можливостях; солідарності, що розуміється як вираз спільності людства і співчуття до жертв несправедливості. Відповідно, економіка, заснована на знаннях, трансформує вимоги до якості механізмів регіональної реалізації публічно-приватного партнерства, насамперед у процесах виробництва і управління. При цьому істотно змінюються в регіонах звичні для індустріальних і доіндустріальних циклів ієрархії: по-перше, результати більше залежать від застосування інноваційних ідей, ніж від фізичної сили, спритності або витривалості. По-друге, використання високих технологій важливіше, ніж переробка сировини або дешева робоча сила. Інноваційний процес, заснований на творчому підході до роботи, взагалі вимагає ініціативного, висококваліфікованого, високомотивованого працівника, якого систематично залучають до прийняття управлінських і технологічних рішень. Разом із тим скорочення розриву між рівнями соціального розвитку та економічного зростання неможливо до-

сягти без цілеспрямованої політики взаємодії регіонів і корпорацій. У розвитку ж і активізації науково-інтелектуального комплексу існує і маса різноманітних складових, які передбачають самостійний аналіз, і своєрідність загальних методів стимулювання праці та управління діяльністю. Їх накладення один на одного і діапазон можливостей застосування, особливо – в умовах перетину трендів постсоціалістичних і постіндустріальних перетворень прямо вимагає використання кумулятивності зусиль суспільства, регіону та бізнесу.

Під структуростворюючим тиском глобального масштабу з боку суспільства знань знати більше всіх безпосередньо означає бути попереду всіх. Відповідно, з одного боку, суспільне виробництво вже не вимагає масштабного залучення фізичної праці, що базується на мускульною силою, з іншого, – суспільний уклад збільшує значення нетрудових вимірів життя. Разом із тим створюються передумови для кардинальної зміни і змісту праці, де все помітніше стає визначальна роль розумової діяльності. Праця поступово перероджується в творчість (яке багатьма аналітиками розглядалося як непраця). Радикально змінюються і стимули участі в ній. При цьому під впливом якості домінуючих відносин суб'єктивний, людський фактор відтворення все активніше почав сприйматися в контексті людського капіталу. Таким чином, з одного боку, це відображало його зростаюче значення і капіталоподібність. З іншого ж – сам принцип приватної власності, як і товарний характер виробництва, все помітніше обмежувався трансформаціями соціально-економічного середовища, взаємодією з іншими контрагентами і необхідністю введення елементів її сегментації, регулювання та планування.

Відповідно, регіональний рівень реалізації публічно-персонального партнерства дозволяє уточнити політико-економічний вектор перетворень: чи будуть вони підпорядковані завданням найбільш повного задоволення приватного егоїстичного інтересу або ж (у тому числі і з його активним використанням) опиняться спрямованими на вирішення набагато більш кардинальних завдань громадських безпеки та розвитку. При оптимізації управління в сфері високих технологій наукомістких галузей це особливо суттєво. Носії творчих здібностей і високого інтелектуального потенціалу, як правило, вимогливі до умов діяльності і чуйні до ціннісно-смыслових ієрархій. В їх мотиваційних ієрархіях помітне місце займають почуття професійної гордості, власної гідності, орієнтації на самовдосконалення і самоосвіту, можливості творчості та підвищення кваліфікації тощо.

Разом із тим підчас інверсійні явища неklasичної трансформації дозволяють більш повно використовувати наявні перетворені соціально-економічні форми в процесі соціального управління, коли наявність більшої кількості керованих процесів призводить до необхідності їх ієрархічної організації, тобто до відтворення підходу ієрархічності структур поряд з побудовою мережевих, матричних та ін. А структура керованого об'єкта в кожній системі економіки вимагає відповідності структури управління їм. При цьому ефективність функціонування таких систем залежить від збалансованості всіх ланок і їх своєчасності та ритмічності взаємодії. Для структурування економіки та організаційно-управлінських трансформацій все більшого значення набувають кластери економіки знань, техноозброєність робочого місця, органіч-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

на структура капіталу, дрібносерійного виробництва, кооперація, взаємозалежність і взаємоінтегрованість промислових вузлів і стадій технологічних процесів.

Нинішній розрив у рівнях розвитку домінуючих і відстаючих такий, що шанси останніх зводяться до отримання статусу обслуговуючої економіки. Разом із тим для деяких елементів господарської структури саме закритість і є фактором фіксації відсталості. Баланс складових відкритості і закритості, можливостей постринкового механізму та публічно-приватного впливу передбачає форми поєднання енергії приватного праці та підприємництва з гнучким державним регулюванням. Налаштування державного управління ще раз нагадує про наявність трьох головних вимірів: забезпечення індивідуальних і прав людини, піднесення соціально-економічного добробуту та політичної свідомості. Ці напрями взаємопов'язані, при цьому, наприклад, високий рівень вкладень в освіту та професійну підготовку, науку, охорону здоров'я і соціальне забезпечення працівників – невід'ємна риса перетворення людського потенціалу в людський фактор, а також його розширеного відтворення. Разом із тим істотно на можливості розвитку та використання потенціалу регіону впливає його імідж. У свою чергу, тенденції до становлення в глобальному масштабі суспільства знань посилюють значення інтелектуальної складової продуктивних сил, підвищують затребуваність творчої активності та інформаційної гнучкості. Це створює передумови розширення діапазону впливів в дусі вікна Овертона із забезпеченням плавного зсуву сприйняття внесених підходів від неприйнятних до привабливих, сприйманим як природні, через стадії від обурення до визнання і перетворенню в норму з формуванням нових комплексів традицій, ідеологій і міфів. Що своєю чергою підвищує вимоги до соціально-економічної регіоналістики для створення продуктивного трансформаційного вектора та ефективного застосування принципів і механізмів здійснення публічно-приватного партнерства при глобальних тенденціях до посилення структурируючого значення суспільства знань і багатовимірності господарювання.

Висновки

При цьому якщо в понятті району акцент робиться переважно на географічну визначеність, то трактування регіону прямо вказує на адміністративно-управлінську складову.

Нині глобалізація неминуче породжує і посилює потенціал як міжнаціональних корпорацій, так і регіоналізації, які діють багаторівнево і різноякісно, ініціюючи нові пласти відповідальності, ризиків і можливостей в здійсненні публічно-приватного партнерства. Ці процеси активно включаються в трансформування світу, де все результативніше взаємодіють завідомо неоднорідні складові підчас кардинально різної природи. Додаткові чинники зміни балансу перспектив і загроз при системному входженні капіталу також пов'язані з поширенням принципової інформаційної, політичної, соціальної, економічної відкритості, що сприяє поширенню технік стимулювання бажаних трансформацій, перетворених форм, забезпеченню позитивних мутацій.

Регіон формується і проявляє себе як комплексне (з багатьма вимірами) соціально-економічний простір зі своєю помітною історико-культурною специфікою і демографіч-

ними рисами, які в поєднанні з природними та соціально-історичними чинниками визначають тип природокористування, характер формування і розвитку матеріальних і нематеріальних сфер діяльності, а також політичні схильності і, відповідно, загальний цивілізаційний вектор розвитку, що зумовлює наявність особливостей механізму здійснення поєднання публічного та приватного інтересів.

Регіональні механізми публічно-приватного партнерства покликані дозволити актуальні проблеми фундаментального протиріччя. З одного боку, під впливом нових соціально-економічних тенденцій (насамперед, відповідних вимогам економіки знань) активно посилюється взаємозалежність виробничих ланок, дисципліна взаємодії контрагентів, кооперація і співпраця партнерів. Той глобальний рівень розвитку громадського характеру і змісту праці, якого, пройшовши низку закономірних етапів, воно, нарешті, досягло, означає, зокрема, що нині вже значимість власних результатів діяльності кожного визначається місцем в сукупній праці. Причому виробничі цикли включають вузли, значно віддалені один від одного, кожен з яких бере участь у конкурентній боротьбі на своєму ярусі господарювання. Кардинальні зміни глобального масштабу охоплюють найважливіші опорні для світоустрою напрями життєдіяльності. З іншого боку, форми розподілу праці ґрунтуються на приватному інтересі і приватній власності, а тому фіксуються різноманітними власниками, серед яких все помітніше роль багатонаціональних корпорацій і регіонів, диверсифікація діяльності яких будується залежно від конкретної конфігурації інтересів. У цій ситуації забезпечення і просування громадських і приватних інтересів виявляються все більш взаємозалежними, а моделі взаємодії – все більш різноманітними.

Відповідно, економіка, заснована на знаннях, трансформує вимоги до якості механізмів регіональної реалізації публічно-приватного партнерства, насамперед у процесах виробництва і управління. При цьому істотно змінюються звичні для індустріальних і доіндустріальних циклів трудові ієрархії: по-перше, результати більше залежать від застосування інноваційних ідей, ніж від фізичної сили, спритності або витривалості. По-друге, використання високих технологій важливіше, ніж переробка сировини або дешева робоча сила. Інноваційний процес, заснований на творчому підході до роботи, взагалі вимагає ініціативного, висококваліфікованого, високомотивованого працівника, якого систематично залучають до прийняття управлінських і технологічних рішень. Разом із тим скорочення розриву між рівнями соціального розвитку та економічного зростання неможливо досягти без цілеспрямованої політики взаємодії регіонів і корпорацій. У розвитку ж і активізації науково-інтелектуального комплексу існує і маса різноманітних складових, які передбачають самостійний аналіз, і своєрідність загальних методів стимулювання праці та управління діяльністю. Їх накладення один на одного і діапазон можливостей застосування, особливо – в умовах перетину трендів постсоціалістичних і постіндустріальних перетворень прямо вимагає використання кумулятивності зусиль суспільства, регіону та бізнесу.

Відповідно, регіональний рівень реалізації публічно-приватного партнерства дозволяє уточнити політико-економічний вектор перетворень: чи будуть вони підпорядко-

вані завданням найбільш повного задоволення приватного егоїстичного інтересу або ж (у тому числі і з його активним використанням) мають бути спрямованими на вирішення набагато більш кардинальних завдань громадських безпеки та розвитку. При оптимізації управління в сфері високих технологій наукомістких галузей це особливо суттєво. Носії творчих здібностей і високого інтелектуального потенціалу, як правило, вимогливі до умов діяльності і чуйні до ціннісно-смыслових ієрархій. В їх мотиваційних ієрархіях помітне місце займають почуття професійної гордості, власної гідності, орієнтації на самовдосконалення і самоосвіту, можливості творчості та підвищення кваліфікації тощо. Отже, це беззаперечно підвищує можливості регіонального управління з опором на ціннісно-смыслові комплекси.

Можливі напрями подальших досліджень. На нашу думку, підвищення рівня ефективності подальших наукових розвідок можна пов'язати з першочерговим дослідженням наявних регіональних відмінностей та їх відбиття у проведенні регіональної господарської політики.

Список використаних джерел

- Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеевко. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
- Кушлин В.И. Траектории экономических трансформаций / В.И. Кушлин. – М.: Экономика, 2004. – 310 с.
- Jegatheesan V. The need for global coordination in sustainable development / V. Jegatheesan, J.L. Liow, L. Shu, S.H. Kim, C. Visvanathan // Journal of Cleaner Production. – Vol. 17. – Iss. 7. – 2009, May. – P. 637–643.
- Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: у 2 ч. / [за наук. кер. М.З. Згуровського]. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Ч. 2. – 207 с.
- Параг Ханна. Как управлять миром. Власть в XXI веке. Кому она будет принадлежать? / Ханна Параг. – М.: Астрель, 2012. – 320.
- Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
- Шедяков В.Е. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира / В.Е. Шедяков // Гілея. – 2013. – №76 (№9). – С. 190–194.
- Kurth J. Toward the Postmodern World / J. Kurth // Dialogue. – 1993. – №2. – P. 8–13.
- Омае К. Упадок национального государства: становление региональных экономик / К. Омае. – М.: Новый мир, 1999. – 290 с.
- Шедяков В.Е. Евразийский разлом: парадоксы постмодернизации (журнальный вариант доклада на Сессии 333 «Европа на пороге 2000 года» Зальцбургского Семинара) / В.Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1996. – №10. – С. 3–9; №11. – С. 7–9.
- Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк: Настир'я, 2006. – 248 с.
- Симоненко В.К. Регионы Украины / В.К. Симоненко. – К.: Наукова думка, 1997. – 264 с.
- Гранберг А. Основы региональной экономики / А. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
- Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика / О.Г. Дмитриева. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1992. – 272 с.
- Региональная политика России: концепции, проблемы, решения / В. Лексин, Е. Андреева, А. Ситников, А. Швецов // Программные методы регулирования территориального развития. – 1996. – №2. – С. 62–69.
- Шедяков В.Е. Развитие регионалистики как предмета научных изысканий и учебной дисциплины – необходимость совершенствования управления общественными процессами / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2015. – №1. – С. 202–218.
- Павлов В.И. Политика регионального развития в условиях рыночной трансформации (теоретико-методологические аспекты та механизмы реалізації) / В.И. Павлов. – Луцьк: Настир'я, 2000. – 580 с.
- Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
- Шилов В.В. Три подхода к понятию «регион» / В.В. Шилов // Регион: проблемы и перспективы. – 1997. – №4. – С. 50–51.
- Бутко М. Проблемы реализации инновационной модели развития экономики на региональном уровне / М. Бутко // Экономика Украины. – 2002. – №11. – С. 11–17.
- Шедяков В.Е. Региональная политика инвестиций и участие в международном разделении труда / В.Е. Шедяков // Экономика Украины. – 1993. – №7. – С. 35–42.
- Corrocher N. The «Kibs Engine» of Regional innovation Systems: Empirical Evidence from European Regions / Nicoletta Corrocher, Lucia Cusmano // Regional Studies. – 2014. – Vol. 48 (№7). – P. 1212–1226.
- Кожурин Ф.Д. Процесс управления: Системное исследование и разработка на примере регионов / Ф.Д. Кожурин. – М.: Мысль, 1988. – 215 с.
- Lazarenko V. Employment Models and HRM Strategies During Societal Transformation: Data from Ukraine and Russia / V. Lazarenko, V. Shedyakov // Central and Eastern Europe. – Industrial Relations and the Market Economy: Fifth IIRA European Relations Congress. – Ireland: Dublin, 1997. – Vol. 8. – P. 253–268.
- Шедяков В.Е. Региональное управление: выбор стратегии и механизмов / В.Е. Шедяков // Регион: проблемы и перспективы. – 1997. – №1. – С. 19–23.
- Шедяков В.Е. Розвиток виробничої демократії і взаємозв'язок рівнів регулятивних можливостей, або Сила єдності – в різноманітті / В.Е. Шедяков // Економіст. – 2014. – №9 (335). – С. 9–16. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/8689-rozvitok-virobnichoyi-demokratyi-ta-vzayemozvyazok-rvnv-regulyativnih-mozhivostey-abo-sila-yednost-v-rznomant.html>
- Шедяков В.Е. Ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира в контексте стратегии подготовки и реализации ответов на вызовы времени / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – Ч. 1. – 2014. – №2 (45). – С. 81–89; Ч. 2. – 2014. – №3 (46). – С. 153–165.
- Бурега В. Социально-адекватный менеджмент / В. Бурега. – К.: Академия, 2001. – 272 с.
- Авилов А.В. Рефлексивное управление. Методологические основания / А.В. Авиллов. – М.: ГУУ, 2003. – 174 с.
- Бирштейн Б.И. Стратегемы рефлексивного управления в западной и восточной культурах / Б.И. Бирштейн, В.И. Боршкевич // Рефлексивные процессы и управление. – 2002. – Т. 2. – №1. – С. 27–44.
- Шедяков В.Е. Стратегия постсовременного взаимодействия: методология и ресурсная база дальнейшего совершенствования / В.Е. Шедяков // Новая парадигма. – 2014. – Вып. 119. – С. 34–52.
- Тютюнникова С.В. Ценностный аспект экономического стимулирования / С.В. Тютюнникова, В.Е. Шедяков. – Х., 1987. – 53 с. –

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Деп. в ИНИОН АН СССР 23.06.87, №29987 // Новая советская литература по общественным наукам. Экономика, 1988. – №1.

33. Шедяков В.Е. Стратегия сочетания общественных и частных интересов: региональный уровень / В.Е. Шедяков // Регіональна економіка та управління. – 2015. – №2 (5). – С. 132–136.

34. Lazarenko V. Scientific–Intellectual Potential and Modernization of IR: Post–Soviet Conclusions & Perspectives / V. Lazarenko, V. Shedyakov // Current Research in Industrial Relations: Official Proceedings of the 10th AIRAAZ Conference. – Australia: Perth, 1996. – P. 265–269.

35. Шедяков В.Е. Городской постмодернизм: новые стратегии управления хозяйственным развитием / В.Е. Шедяков // Медиаполис. – 1996. – №1–2. – С. 118–121.

36. Шедяков В.Е. Активизация научно–интеллектуального потенциала как ресурс стратегического управления / В.Е. Шедяков // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство / за

заг. ред. К.С. Шапошникова та ін.: у 2 т. – Херсон: Гельветика, 2015. – Т. II. – С. 148–172.

37. Шедяков В.Е. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В.Е. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів / за ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко; М–во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун–т, Нац. гірн. ун–т. – Д.: НГУ, 2015. – С. 30–41.

38. Шедяков В.Е. Значення формування та активізації науково–інтелектуального капіталу суспільства в реалізації господарської стратегії, адекватної глобальним тенденціям розвитку економіки знання / В.Е. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №1. – С. 146–152.

39. Тульчинська С.О. Управління у сфері освіти і науки як фактор забезпечення сталого розвитку держави та регіонів / С.О. Тульчинська, А.А. Мельниченко, О.А. Акімова. – К.: Едельвейс, 2012. – 352 с.

УДК 332.05

Б.М. ЦУКІН,
завідувач відділу, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
Н.І. ШАБРАНСЬКА,
с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Методичні засади прогнозування розвитку регіону

У статті викладено науково–методичні підходи прогнозування соціально–економічного розвитку регіонів на основі чинної нормативно–правової бази. Проведено узагальнення типових методів прогнозування показників розвитку регіону, типові сценарні умови цільового прогнозу. Враховується залежність регіонального прогнозу від макроекономічних умов. Стаття спрямована на формування системного підходу до регіонального прогнозування і розроблення комплексу методичних вимог до застосування програмно–цільового типу прогнозу.

Ключові слова: прогнозування, регіональний прогноз, прогноз регіонального розвитку, методи прогнозування.

Б.М. ЦУКІН,
заведующий отделом НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
Н.И. ШАБРАНСКАЯ,
с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Методические основы прогнозирования развития региона

В статье изложены научно–методические подходы к прогнозированию социально–экономического развития регионов на основе действующей нормативно–правовой базы. Проведено обобщение типичных методов прогнозирования показателей развития региона, типичные сценарные условия целевого прогноза. Учитывается зависимость регионального прогноза от макроекономических условий. Статья нацелена на формирование системного подхода к региональному прогнозированию и на разработку комплекса методических требований к применению программно–целевого типа прогноза.

Ключевые слова: прогнозирование, региональный прогноз, прогноз регионального развития, методы прогнозирования.

В. SHCHUKIN,
head of the Research Institute,
N. SHABRANSKAYA,
Senior Researcher

Methodical basis of forecasting regional development

The article describes the scientific and methodological approaches of forecasting of socio–economic development of regions on the basis of the existing regulatory framework. A generalization of the typical methods of forecasting of development indicators in the region, the typical scenarios for the forecast target. Account was taken of the regional forecast of macroeconomic conditions. The article is aimed at the formation of a systematic approach to regional forecasting and developing a set of methodological requirements for the use of program–oriented type of forecast.

Keywords: forecasting, regional forecast, the forecast of regional development, forecasting methods.

Постановка проблеми. Національна економіка є сукупністю регіональних економік і, відповідно, прогнозування регіонального соціально–економічного розвитку є складовою частиною прогнозування розвитку країни в цілому і інформаційною базою для формування регіональної політики. Розро-

блення прогнозів розвитку окремих регіонів є самостійним науково–методичним завданням сучасної економічної науки. На основі таких прогнозів виявляються майбутні диспропорції, негативні тенденції, які мають бути враховані при розробленні стратегічних планів розвитку регіону. Регіональні

економічні проблеми залежать не тільки від макроекономічних тенденцій, а й від ефективності дій регіональних органів влади. На 30–40 відсотків негативні тенденції всієї економіки можуть бути загальмовані в регіоні при умові своєчасної їх діагностики і прийняття антикризових заходів.

Таким чином, виникає завдання якісного методичного забезпечення прогнозування роботи на рівні регіонів і використання прогнозів при формуванні відповідної системи регіонального регулювання і програмування розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Широке коло питань проблематики розвитку регіонів розробляли провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Білоус, В. Буркинський, Дж. Гелбрейт, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Шевчук, Л. Шостак та інші. Проте наукові засади прогнозування як інструмента забезпечення стійкого розвитку регіону досліджені недостатньо. Залишаються відкритими питання вивчення шляхів забезпечення динамічного зростання і досягнення зрівноваженого, збалансованого розвитку регіонів та зменшення регіональних асиметрій у забезпеченні їх стійкості, обґрунтування критеріїв оцінки стійкості функціонування та вибору стратегічних напрямів стійкого розвитку регіонів України.

Метою статті є формування системного підходу до регіонального прогнозування і розроблення комплексу методичних вимог до врахування програмно-цільового типу прогнозу.

Виклад основного матеріалу. Прогнозні показники розвитку регіону у короткостроковій і середньостроковій перспективі розраховуються з урахуванням загальнодержавних програмних документів економічної політики, наприклад:

- концепції програми соціально-економічного розвитку України;
- основних положень бюджетної резолюції;
- сценарних умов розвитку економіки України (заходи економічної політики, заплановані на прогнозний період;
- проекту основних прогнозних макроекономічних показників на трирічний бюджетний період;

прогнозних обсягів фінансових ресурсів місцевого бюджету, які залежать від пропорцій розподілу доходів зведеного бюджету між державним і місцевими бюджетами;

- очікуваної ділової активності (прогнозно-аналітичних оцінок) на регіональних, загальноукраїнських, зовнішньоекономічних ринках споживчої продукції та продукції виробничого призначення, яку виробляють підприємства регіону.

При прогнозуванні рекомендується використання методів і загальної технології прогнозування, викладеної в «Методичних рекомендаціях з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період», затверджених наказом Міністерства економіки України №203 від 27.02.2010. Вони реалізують систему економетричних рівнянь для врахування зв'язку факторів і прогнозних показників і мають бути доповнені іншими методами і методичними підходами.

Показники розвитку регіону прогноуються з урахуванням фінансових ресурсів місцевого бюджету, які потенційно можуть бути сформовані в регіоні в прогнозному році, без врахування додаткових надходжень коштів з державного бюджету.

Об'єктом планування соціально-економічного розвитку регіону є економічна і соціальна діяльність, яка здійснюється на території регіону, і всі соціальні об'єкти і установи, які роз-

ташовані в регіоні і обслуговують населення даного регіону, незалежно від форми власності цих підприємств і установ.

Регіональні органи влади відповідальні за кінцеві результати діяльності і в прогнозних таблицях відображають результати роботи (прогнозні значення показників), охоплюючи діяльність всіх підприємств, які діють на території регіону незалежно від їх форми власності.

Темпи зростання прогнозних показників розраховуються без врахування цінних змін (у реальному обчисленні, в порівняннях цінах).

Прогнозні показники розвитку економічної діяльності розраховуються з врахуванням обсягів інвестицій за рахунок всіх можливих джерел, які можуть бути на території даного регіону:

- бюджетні кошти;
- власні кошти підприємств;
- іноземні інвестиції;
- позики;
- кошти населення.

Обсяги інвестицій і їх структура в прогнозному році розраховуються з врахуванням:

- фінансових планів комунальних підприємств;
- прогнозів зміни фінансового стану та потенційних інвестиційних ресурсів приватних підприємств регіону;
- прогнозів показників регіонального балансу доходів і витрат населення;
- прогнозів обсягів кредитної діяльності регіональних фінансових установ;
- прогнозів інвестиційної привабливості регіону для іноземних інвесторів.

Соціальні показники розвитку розраховуються з урахуванням загальнодержавних заходів та запланованої регіональної соціальної політики.

При прогнозуванні доцільне використання цільового підходу при розрахунках прогнозних значень показників, які представлені в програмі. Прогнозне значення показників, розраховане на основі продовження тенденцій, які склалися в минулому періоді, мають бути доповнені врахуванням кількісного цільового впливу заходів, запланованих в програмі. Таким чином, кожне значення показника в прогнозному періоді ($ЦП_t$) рекомендується розраховувати, як запланований цільовий рівень, який може бути досягнутий при умові реалізації програмних заходів, і який дорівнює сумі двох компонент:

- кількісного значення показника, отриманого в результаті продовження минулих тенденцій ($П_t$);
- додаткового значення, яке буде результатом дії програмних заходів, спрямованих на посилення темпів соціально-економічного розвитку регіону ($\Delta П_t$).

$$ЦП_t = П_t + \Delta П_t.$$

До 30 відсотків прогнозних показників може розраховуватися на основі їх залежності від базових показників прогнозу, наприклад, ВРП у відповідності із зміною в прогнозному періоді цих основних показників (за коефіцієнтом пропорційності чи питомої ваги).

Розвиток галузей, представлених відповідними підприємствами регіону, прогнозується за окремим методичним комплексом галузевого прогнозування з урахуванням кон'юнктури відповідних внутрішніх ринків основних галузе-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вих продуктів і зміни зовнішнього попиту на продукцію, яка виробляється в регіоні на експорт.

Приклад рекомендованого порядку прогнозування валового регіонального продукту в ув'язці з прогнозом обсягів інвестицій наведено нижче.

Показники, які тісно пов'язані з динамікою валового регіонального продукту, рекомендується прогнозувати на базі спрогнозованого ВРП з використанням коефіцієнта пропорційності (Кпр) (для доходів місцевого бюджету, розвитку окремих галузей, зайнятості, наприклад), або питомої ваги (d) (для прогнозування фінансових результатів, фонду оплати праці, наприклад). Рівень цих допоміжних параметрів пропорційності між показниками (Кпр, d) рекомендується розраховувати як середній за звітний період, вибираючи в ньому такі роки, які подібні до умов 2012 року (обов'язково треба виключати дані років, які були кризовими і мають нелогічну пропорційність між багатьма показниками).

В окремих сферах регіонального розвитку (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я) прогнозні значення показників може бути розраховане прямими методами, на основі прямих даних про майбутній період.

Типові методи прогнозування показників розвитку регіону. Вхідна інформація для проведення прогнозування складається з відповідної кількості динамічних рядів (щорічні значення показника за декілька років звітного та прогнозного періоду) по показникам-факторам і показникам, які прогноуються.

1. Ресурсний підхід. Прогнозування показників розвитку регіону з урахуванням наявних ресурсів є ітераційним процесом, тому що показники ресурсів і розвитку взаємозалежні і мають розраховуватися в декілька етапів, з урахуванням дефіциту ресурсів і можливостей його покриття:

1. Формування необхідних первинних даних за звітний період.

2. Розрахунок за звітний період відносних показників співвідношення ресурсів і результатів розвитку, які будуть використовуватися як фактори при прогнозуванні основних об'ємних показників.

3. Розрахунок за звітний період щорічних коефіцієнтів зв'язку прогнозного показника та показника-фактора. Прогнозування його величини на прогнозний період з урахуванням впливу економічної політики (центрального уряду та регіональної влади), в тому числі можливих структурних змін.

4. Прогнозування валового регіонального продукту як головного фактора розвитку в прогнозному періоді.

5. Прогнозування величини показника-фактора через його співвідношення з показником валового регіонального продукту прогнозного періоду.

6. Розрахунки рівня прогнозних показників через прогнозний рівень валового регіонального продукту:

$$П_t = П_{t-1} \times T_t \times K_t$$

де $П_t$ – прогнозний показник в прогнозному t -ому році;

$П_{t-1}$ – показник в передпрогнозному періоді в $t-1$ -ому році;

T_t – прогнозований річний темп зростання показника-фактора в t -ому році;

K_t – прогнозований коефіцієнт співвідношення темпів зростання прогнозного показника і показника-фактора.

7. Після отримання першого варіанту розрахунку прогнозного показника перевіряється збалансованість з ресурсами для прогнозного зростання. В разі незбалансованості при-

ймається рішення щодо зміни прогнозної величини окремих показників факторів і, відповідно, переглядаються припущення щодо зміни величини фактора у прогнозному періоді, а також коефіцієнтів еластичності між показником-фактором і результируючим показником розвитку регіону.

8. Повторюються етапи 4, 5, 6, 7.

9. Після отримання внаслідок декількох ітерацій (етапи 7, 4, 5, 6, 7) збалансованого показника розвитку регіону розрахунок закінчується.

2. Прогнозування в залежності від валового регіонального продукту. Цей показник стає головним орієнтиром оцінки майбутнього розвитку регіону. Рекомендується чотири методи прогнозування ВРП:

1. На основі пропорційності темпів зростання, чи обсягів валового регіонального і валового внутрішнього продукту України в звітному і прогнозному періоді.

2. Прогнозування на основі виробничої функції (наприклад, модифікованої функції Кобба – Дугласа).

3. Прогнозування на основі обсягів потенційно-можливих інвестиційних ресурсів регіону.

4. Прогнозування через оцінку економічного потенціалу економіки регіону.

3. Прогнозування на основі побудови одно- і багатофакторних статистичних залежностей. Рекомендується 4 типи зв'язку:

А. Лінійний однофакторний

$$П = A_0 + A_1 \Phi_1$$

Б. Лінійний багатофакторний

$$П = A_0 + A_1 \Phi_1 + A_2 \Phi_2 + A_3 \Phi_3 + \dots + A_n \Phi_n + A_t^t$$

В. Нелінійний однофакторний

$$П = A_0 + A_1 \Phi + A_2 \Phi^2 + A_3 \Phi^3 + \dots + A_n \Phi^n$$

Г. Нелінійний багатофакторний

$П = A_0 + A_1 \Phi_1 + A_2 \Phi_2 + \dots + A_n \Phi_n + A_1 \Phi_1^2 + A_2 \Phi_2^2 + \dots + A_n \Phi_n^2 + \dots$
де $П$ – показник, який прогнозується;

Φ – показник-фактор;

A – коефіцієнт зв'язку;

T – параметр часу.

5. Прогнозування на основі однофакторної моделі аналізу динамічних рядів.

$$П = A_0 + A_1 T_1 + A_2 T_1^2 + \dots + A_n T_1^n$$

6. Прогнозування показників розвитку регіону на основі комплексної моделі, яка складається з багатьох рівнянь, які містять показники розвитку регіону разом з показниками-факторами макроекономічного рівня і розраховуються всі разом в єдиному розрахунковому циклі.

При використанні комплексної моделі всі прогнозовані показники та показники-фактори, які впливають на їх величину, зв'язуються комплексом рівнянь у вигляді тотожностей, або статистичних залежностей. Така модель потребуватиме щорічного оновлення через перерахунок коефіцієнтів статистичних залежностей. Побудова і використання комплексної моделі передбачає найбільш трудомісткий процес прогнозування. Він має ту перевагу, що забезпечує збалансованість отриманих прогнозних рівнів показників розвитку регіону без додаткових ітерацій, але потребує кропіткої підготовчої роботи.

7. Евристичний метод прогнозування передбачає використання спеціальної технології врахування поглядів групи експертів, залучених до інтуїтивного прогнозування. Найпростішим способом евристичного прогнозування є наступна технологія.

1. Відбирається група експертів, які є спеціалістами щодо розуміння і розрахунків показників розвитку регіону.

2. Готується спеціальна анкета із запитаннями щодо показників на прогнозну перспективу і інструкція по їх заповненню.

3. Анкети роздаються експертам з проханням висловити своє бачення тенденцій змін у майбутньому.

4. Анкети збираються, обробляються. Готуються таблиці, де показується по кожному прогнозному показнику рівень прогнозу кожного фахівця (анонімно), середнє значення, мінімальне і максимальне. Ця інформація по кожному показнику знову доводиться до кожного експерта і вони знову висловлюють свою думку (в анкеті) щодо кожного прогнозного показника.

5. Анкети знову обробляються. Якщо розбіжності не є значними, то прогноз може бути на рівні середнього рівня серед прогнозів всіх експертів. Або середнього без врахування максимального і мінімального рівня. Або у вигляді інтервалу (між мінімальною і максимальною оцінками експертів).

Висновки

1. При наявності негативних тенденцій в передпрогнозованому періоді для врахування програмно-цільового характеру прогнозу прогнозний період доцільно ділити на два етапи. А варіанти на три типові:

- етап подолання негативних тенденцій і реалізації антикризових заходів (до двох років із виходом на умови ефективної економічної політики і темп зростання у 2–3 відсотка на рік і подальший прискорений розвиток на основі стимулюючої політики з темпом у 4–7 відсотків на рік;

- розглядаються три сценарні варіанти розвитку (песимістичний, цільовий і оптимістичний) в залежності від сприятливості зовнішніх умов і дієвості внутрішніх заходів економічної політики.

2. Інформаційною базою прогнозу є:

1. Інформація Держстату щодо зміни показників регіонів в звітному періоді (не менше 10 років).

2. Прогноз Мінекономрозвитку і торгівлі щодо соціально-економічного розвитку України на середньостроковий період.

3. Виявлені тенденції середньорічної зміни комплексу показників ефективності розвитку за звітний період (продуктивність праці, заробітна плата, енергоємність, матеріалоємність ВРП, капіталовіддача, інвестиції на одиницю приросту ВРП, іноземні інвестиції на 1 особу населення і їх співвідношення між собою і з темпом зростання ВРП).

4. Оцінки потенційного впливу на економічні темпи розвитку заходів державних програм (наприклад, можливих програм діяльності КМУ, коаліційної угоди, державної програми економічних реформ, програми активізації розвитку економіки, програми розвитку внутрішнього виробництва, програми розвитку інноваційної і інвестиційної діяльності в Україні і пролонгації їх дії на програмний період з визначенням можливих впливів на темпи регіонального розвитку у прогнозному періоді.

8. Прогноз має крім діючих тенденцій враховувати очікувану зміну співвідношення регіональних показників і середніх по Україні, наприклад:

- прогнозування цільових значень темпів зростання ВВП в цілому по Україні (наприклад, потребу виходу до 2017 ро-

ку на темп зростання 3,5–4,5% зростання на рік і на другому етапі (до 2020 року) на 6–8% на рік;

- розрахунок динамічних рядів відносних показників-індикаторів в цілому по Україні (тобто, на одну особу населення, на 1 грн. валового регіонального продукту (ВРП), на одного зайнятого) за звітний період;

- прогнозування відносних показників-індикаторів розвитку в цілому по Україні на основі виявлених їх залежностей від часу, зовнішніх і внутрішніх сценарних припущень і темпів зростання ВВП і цілому по Україні;

- прогнозування співвідношення регіонального показника з показником по Україні в цілому (по тенденції звітного періоду з врахуванням завдання поступового зменшення розриву між регіональним і середнім по Україні рівнем);

- розрахунок прогнозного показника по регіону через спрогнозоване зменшення розриву між регіонами.

4. Цільові прогнозні показники-індикатори для регіонів мають відповідати цільовому варіанту прогнозу, тобто виходити з того, що зовнішні умови для розвитку економіки будуть несприятливі в цілому, а ефективність внутрішньої економічної політики буде високою, що дасть показники нижчі за оптимістичний варіант і вищі за песимістичний.

5. Типовими сценарними умовами цільового прогнозу можуть бути наступні (більше стосуються другого етапу прогнозного періоду):

- відносна фінансова стабільність (щодо інфляції і валютного курсу);

- стимулювання експорту і імпортозаміщення, збалансування платіжного балансу;

- кероване випереджаюче (до ВВП) зростання доходів населення для формування активного попиту на внутрішньому ринку;

- помірно м'яка грошова політика, здешевлення грошей до 7–10 відсотків кредитної ставки і включення банківської системи до джерел інвестування в основний капітал;

- зростання кількості малих підприємств на 2–3 відсотка на рік;

- зростання частки нагромадження основного капіталу до 26–28% у ВРП.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період, затверджених наказом Міністерства економіки України №203 від 27.02.2010. Електронний ресурс: http://new.me.gov.ua/files/Method_forecast.pdf

2. Регіональне врядування та розвиток в Україні. Формування політики регіонального розвитку: досвід країн Центральної та Східної Європи в контексті вступу до ЄС [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://derzhava.in.ua/Lists/2/Attachments/1857/CEE_Report_UKR1.pdf

3. Аналітична доповідь «Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики». – К.: НІСД, 2013. – 82 с.

4. Про проект Закону України про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України Верховна Рада України; Постанова від 06.10.1999 № 1120–XIV.

6. Регіональне врядування та розвиток в Україні. Формування політики регіонального розвитку: досвід країн Центральної та Східної Європи в контексті вступу до ЄС [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://derzhava.in.ua/Lists/2/Attachments/1857/CEE_Report_UKR1.pdf

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 631:368.914.2

В.К. РУДИК,

д.е.н., доцент, Подільський державний аграрно-технічний університет

Особенности развития пенсионного менеджмента в современных условиях

Розглянуто особливості проведення пенсійної реформи в сучасних умовах, які стосуються використання принципів пенсійного страхування при формуванні української пенсійної системи, звернуто увагу на необхідність удосконалення управління в пенсійній сфері, використання для вирішення цього питання елементів пенсійного менеджменту. Значна увага приділяється визначенню основних передумов, що вплинули на підвищення наукового інтересу до розвитку пенсійного менеджменту, обґрунтовано необхідність створення ефективної системи контролю за використанням пенсійних активів учасників накопичувальних пенсійних програм, доведена важливість якісного оперативного й ефективного управління ризиками в умовах фінансової кризи. У статті здійснена характеристика основних факторів, які в умовах проведення нинішнього етапу пенсійної реформи вплинули на розвиток пенсійного менеджменту і визначили його важливу роль у створенні оптимального механізму управління національною пенсійною системою.

Ключові слова: пенсійний менеджмент, система пенсійного страхування, національна пенсійна система, передумови пенсійного менеджменту, пенсійна реформа, ризик-менеджмент, пенсійні активи населення.

В.К. РУДЫК,

д.э.н., доцент, Подольский государственный аграрно-технический университет

Особенности развития пенсионного менеджмента в современных условиях

Рассмотрены особенности осуществления пенсионной реформы в современных условиях, которые касаются использования принципов пенсионного страхования при формировании украинской пенсионной системы, обращено внимание на необходимость усовершенствования управления в пенсионной сфере, использования для решения этого вопроса элементов пенсионного менеджмента. Особое внимание уделяется определению основных предпосылок, которые повлияли на повышение научного интереса к развитию пенсионного менеджмента, обоснована необходимость образования эффективной системы контроля за использованием пенсионных активов участников накопительных пенсионных программ, определена важность качественного оперативного и эффективного управления рисками в условиях финансового кризиса. В статье осуществлена характеристика основных факторов, которые в условиях проведения современного этапа пенсионной реформы повлияли на развитие пенсионного менеджмента и определили его важную роль в формировании оптимального механизма управления национальной пенсионной системой.

Ключевые слова: пенсионный менеджмент, система пенсионного страхования, национальная пенсионная система, предусловия пенсионного менеджмента, пенсионная реформа, риск-менеджмент, пенсионные активы населения.

V. RUDYK,

doctor of economic sciences, professor Podolsky State Agrarian-Technical University

Features of pension management in modern conditions

The features of the pension reform in modern conditions concerning use of the principles in the formation of pension Ukrainian pension system, referred to the need to improve management in the pension field, use to address this issue elements of the pension management. Much attention is paid to the definition of the main conditions that influenced the increase of scientific interest in the development of pension management, the necessity of an effective system of monitoring the use of

pension assets of accumulative pension programs demonstrated the importance of high-quality and effective operational risk management in the financial crisis. In the scientific article the description of the main factors in the conditions of the current stage of the pension reform, influenced the development of pension management and defined its role in creating the optimal mechanism for managing the national pension system.

Keywords: *pension management system of pension insurance, the national pension system, the prerequisites pension management, pension reform, risk – management, pension assets of the population.*

Постановка проблеми. Одним із ключових завдань сучасного етапу проведення пенсійної реформи в Україні вважається удосконалення управління в пенсійній сфері. Успішність подальшого реформування національної пенсійної системи залежить від формування ефективного механізму управління системою пенсійного страхування. Базуючись на принципах пенсійного страхування, українська пенсійна модель, що формується, вимагає нових підходів до використання управлінських процесів для функціонування в оптимальному режимі всіх її ланок. Особливості управлінських процесів у пенсійній сфері на сьогодні виражаються в тому, що старі механізми управління вже не відповідають існуючим реаліям, які відображаються у високому рівні освіти населення, постійному використанні електронних засобів передавання інформації, глобалізації відносин, зміни кон'юнктури багатьох ринків, швидкі зміни в технологічних процесах.

У вирішенні питань створення оптимального механізму управління в пенсійній сфері необхідно застосувати принципи пенсійного менеджменту. Менеджмент сприяє раціональній взаємодії людей і формуванню умов для їх найбільшого прояву як на макрорівні, так і на мікрорівні. Багаторівневий характер національної пенсійної системи вимагає координації дій між її суб'єктами, фінансовими інститутами, спеціалізованими державними фінансовими установами, а також між основними ланками. Враховуючи, що пенсійний менеджмент ще недостатньо досліджений, особливості його розвитку в сучасних умовах потребують більш поглибленого вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведення пенсійної реформи в Україні дало поштовх до активізації наукових досліджень щодо формування і розвитку вітчизняної пенсійної системи на принципах пенсійного страхування. Чинне вітчизняне пенсійне законодавство, яке характеризує національну пенсійну систему як багаторівневу, відмічає особливості її управління, регламентує відносини між її основними суб'єктами, визначає спеціалізовані фінансові інститути, на яких покладені управлінські функції у пенсійній сфері [7–9].

Серед вітчизняних науковців, що досліджують питання становлення системи пенсійного страхування в умовах проведення пенсійної реформи, необхідно відмітити Е. Лібанову [6], М. Мальованого [3, с. 89–95], І. Мірошніченко [5, с. 65–72], А. Ковалю [2]. Проблеми управління у сфері фінансів, у страховому бізнесі, в пенсійному забезпеченні висвітлювали у своїх наукових працях С. Осадець, О. Мурашко, В. Фурман [11], А. Супрун [12]; Г. Чорний [13, с. 87].

Особливе місце при вивченні теорії менеджменту займають дослідження управління ризиками. В умовах фінансової кризи дані питання є особливо актуальними і для пенсійної сфери. Проблемами вивчення ризик-менеджменту займаються вітчизняні і зарубіжні вчені: А. Старостіна [10], В. Вітлінський, С. Наконечний, О. Шарапова [1], А. Мельникова [4], В. Шахова [14], W. Helman [15].

Проте більшість питань, що стосуються розвитку пенсійного менеджменту і його використання при проведенні пенсійної реформи для створення оптимального механізму управління національною пенсійною системою, потребує більш поглибленого вивчення.

Метою статті є визначення ролі пенсійного менеджменту в покращенні системи управління вітчизняною пенсійною системою, дослідження основних факторів і передумов його розвитку в умовах проведення пенсійної реформи.

Виклад основного матеріалу. Пенсійна реформа, яка реалізується в Україні, на думку більшості вітчизняних науковців, перебуває в активній фазі і стимулюється урядом держави через проведення різноманітних заходів і програм в даній сфері. Її базові засади побудовані на використанні принципів пенсійного страхування для всіх трьох рівнів вітчизняної пенсійної системи. У зв'язку з цим для побудови оптимальної національної пенсійної моделі необхідно сформувати ефективну систему пенсійного страхування.

Серед багатьох проблем, які потрібно вирішити при проведенні сучасного етапу пенсійної реформи, однією з основних виступає удосконалення управління вітчизняною пенсійною системою, формування ефективного пенсійного менеджменту.

Формування менеджменту в пенсійній сфері є досить актуальною темою на сьогодні в наукових колах країни, оскільки його теоретичні розробки ще недостатньо висвітлені в наукових працях, що ускладнює обґрунтування багатьох управлінських процесів при реформуванні вітчизняної пенсійної системи. Потребують наукового дослідження основні принципи пенсійного менеджменту, його методи і функції, необхідно визначити характерні ознаки і риси цього виду менеджменту. Підвищений інтерес до теорії пенсійного менеджменту з боку науковців, фінансистів, фахівців в пенсійній сфері зумовлений саме необхідністю його практичного застосування в сучасних умовах. Реформування системи управління в пенсійній сфері сприятиме покращенню функціонування солідарної пенсійної системи і недержавного пенсійного забезпечення, а також дозволить створити умови для запровадження другого рівня української пенсійної системи – загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування.

Для того щоб об'єктивно дати оцінку пенсійного менеджменту в системі пенсійного страхування, обґрунтувати його роль у формуванні національної пенсійної моделі, визначимо передумови і основні фактори, які сприяли його організації і розвитку в сучасних умовах.

Основною передумовою, що вплинула на необхідність формування і розвитку пенсійного менеджменту, стало проведення пенсійної реформи в нашій країні (див. табл.).

Реформування національної пенсійної системи передбачає використання багаторівневої пенсійної моделі, яка вимагає особливого механізму управління. Він повинен враховувати особливості функціонування кожного рівня, ко-

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

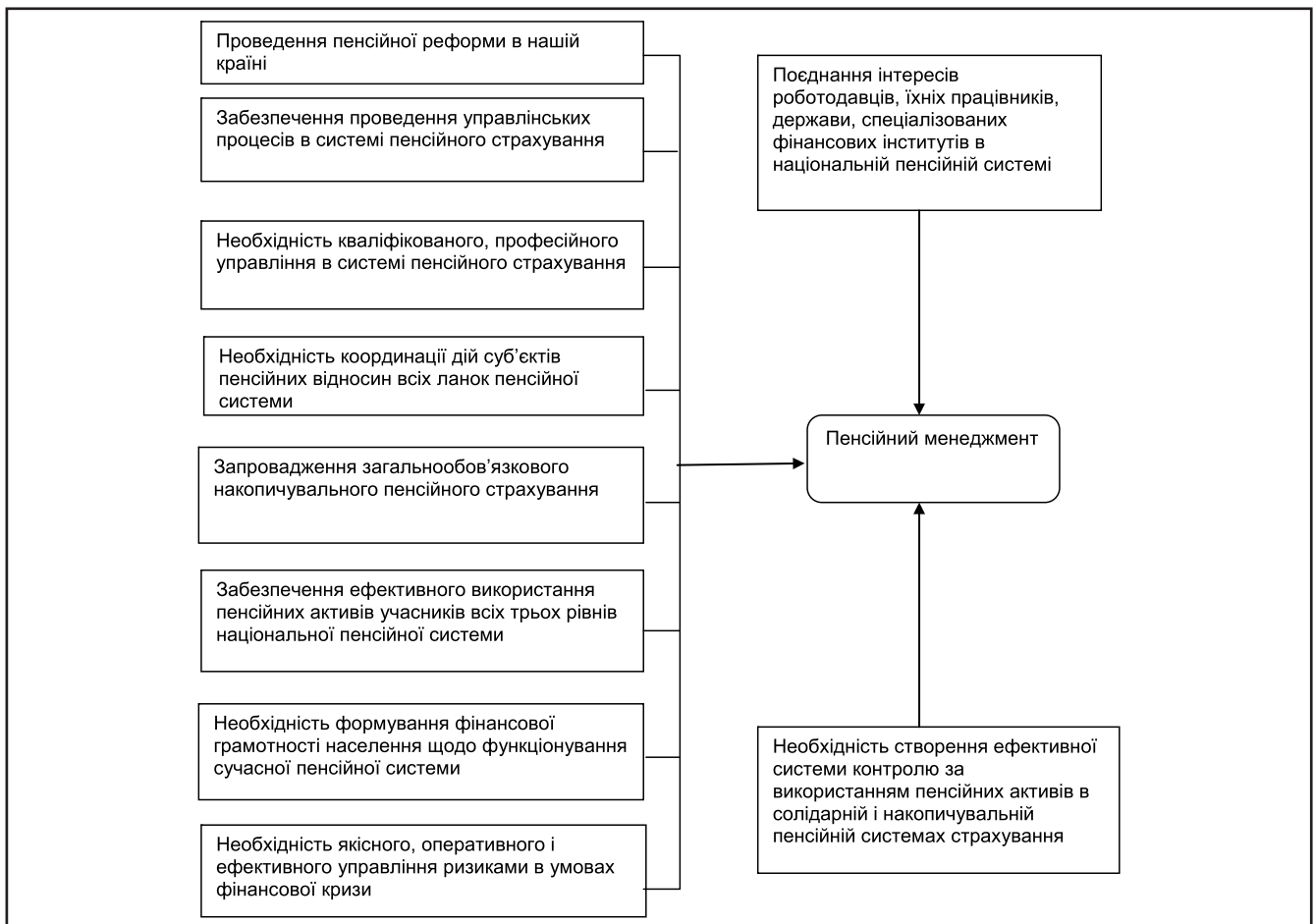
ординовати діяльність фінансових інститутів, що їх обслуговують, забезпечувати поєднання інтересів держави, роботодавців, громадськості, населення в пенсійній сфері [6].

Вітчизняна пенсійна система, відповідно до чинного пенсійного законодавства, будується на принципах пенсійного страхування. Вони сприяють створенню відповідної системи пенсійного страхування, яка включає три основні ланки пенсійної системи: солідарну пенсійну систему, загальнообов'язкову державну накопичувальну пенсійну систему, недержавне пенсійне забезпечення, спеціалізовані державні фінансові інститути, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, банківські установи, громадські організації, що функціонують в сфері пенсійного забезпечення. Саме забезпечення проведення управлінських процесів в даній системі, враховуючи її особливості, також виступає важливою передумовою організації пенсійного менеджменту.

У нестабільному ринковому середовищі діяльність пенсійних фондів, банківських установ, страхових організацій, інших фінансових інститутів, які приймають участь в системі пенсійного страхування особливо потребує кваліфікованого і професійного управління. Це означає, що мають бути підготовлені фахівці, які б відповідали сучасним вимогам пенсійного менеджменту: добре знали пенсійне законодавство, були обізнані в страховому бізнесі, володіли основами побудови сучасної пенсійної моделі, знали особливості функціонування кожної її ланки, були компетентними в питаннях інвестування пенсійних акти-

вів, використання потенціалу національного фондового ринку, якісного контролю за зберіганням і використанням пенсійних ресурсів населення, надавали кваліфіковані консультації громадянам щодо використання пенсійних програм, щодо можливостей сучасної системи пенсійного страхування. Щодо найголовніше, вони повинні мати фундаментальну підготовку з теоретичних основ менеджменту, фінансів, страхування, реформування в пенсійній сфері, знати особливості проведення кожного етапу пенсійної реформи і сприяти її практичній реалізації. У зв'язку з цим підготовка кваліфікованих і професійних кадрів для системи пенсійного страхування, яка лежить в основі побудови вітчизняної пенсійної системи і які б забезпечували ефективне управління в пенсійній сфері, виступає також важливою передумовою організації пенсійного менеджменту.

Важливою передумовою організації і розвитку пенсійного менеджменту, на думку автора, вважається практичне запровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування, яке формує другий рівень української пенсійної системи. Це питання є досить дискусійним серед фахівців, науковців, фінансистів щодо вибору механізму його використання і на сьогодні ще не знайшло практичного застосування в діючій вітчизняній пенсійній моделі. Другий рівень передбачає використання накопичувального типу пенсійних програм, в якому пенсійні активи тривалий період будуть зберігатися на пенсійних рахунках населення. Тому управління пенсійними активами другого рівня,



Передумови розвитку пенсійного менеджменту

Розроблено автором.

фінансовими інститутами, що будуть ними розпоряджатися, їх зберігати, потребує особливо якісного менеджменту.

Ще однією важливою передумовою, яка підвищила інтерес у наукових колах до становлення і розвитку пенсійного менеджменту, вважається забезпечення ефективного використання пенсійних активів учасників всіх трьох рівнів національної пенсійної системи. Особливо це стосується пенсійних активів накопичувальних пенсійних програм, які пенсійна реформа передбачає більш активніше використовувати найближчим часом. Довгостроковість їхнього використання зобов'язує керівні органи пенсійної сфери активно співпрацювати з фондовим ринком, залучати різноманітні інвестиційні продукти. Використання пенсійних активів в інвестиційній діяльності дасть змогу захистити їх від інфляційних процесів і відповідно від знецінення на протязі тривалого періоду, а також буде сприяти підвищенню їхньої вартості за рахунок одержання інвестиційного доходу. Саме в сприянні формування інвестиційного портфеля власникам пенсійних активів, розробці інвестиційної стратегії щодо їх використання на другому і третьому рівнях української пенсійної системи, тісній взаємодії з фінансовим ринком полягає ключова роль пенсійного менеджменту

Формування пенсійної системи будь-якої країни проходить досить тривалий період. Він може характеризуватися як економічним підйомом, так і фінансовими кризами як в окремих секторах економіки, так і в суспільстві в цілому. Тому сучасна вітчизняна пенсійна модель повинна вміти оперативно реагувати на прояви кризових явищ в пенсійній сфері. Враховуючи значну чутливість фондового ринку, його окремих фінансових інструментів до негативних змін у сфері фінансів, виникає необхідність використання ризик – менеджменту у системі пенсійного страхування. Оскільки він виступає одним зі складових елементів системи пенсійного менеджменту, ці явища виступають ще однією передумовою використання і удосконалення цього виду менеджменту при функціонуванні національної пенсійної системи [1, 10, 14].

Прояви фінансових ризиків в умовах фінансової кризи мають місце в кожній ланці вітчизняної пенсійної системи. Тому виникає необхідність якісного, оперативного й ефективного управління ними. Ризик – менеджмент повинен мати у своєму арсеналі комплекс заходів, які мають запобігти їх подальшому розвитку, а також мінімізувати їх на практиці. Ключовим питанням виступає захист пенсійних активів від інфляційних процесів і втрати інвестиційних доходів при інвестуванні їх у різноманітні фінансові продукти фондового ринку. Швидко переоформлення інвестиційних портфелів на ті види цінних паперів, що є стійкими до прояву фінансових криз, оперативна зміна курсу інвестиційної політики для власників пенсійних активів буде свідчити про ефективність ризик – менеджменту у пенсійній сфері.

Щоб підвищити довіру населення до системи пенсійного страхування, особливо до накопичувального типу пенсійних програм, необхідно організувати якісний контроль за використанням пенсійних активів. До формування цієї системи мають залучитися всі зацікавлені сторони пенсійних відносин системи пенсійного страхування: держава, роботодавці, громадські організації, самі страхувальники. Ключова роль має належати державі. Вона повинна забезпечити правову сторону цього контролю, регламентувати відносини всіх фінансових інститутів, визначити їх функції, обов'язки, відповідальність в даній сфері. Необхідність створення ефективної системи контролю в солідарній і накопичувальній пенсійних системах страхування також є важливою передумовою організації пенсійного менеджменту.

Підвищений інтерес до використання елементів пенсійного менеджменту при реформуванні вітчизняної пенсійної системи зумовлений проявом ряду факторів в нашому суспільстві. Їхній вплив на динаміку проведення пенсійної реформи в сучасних умовах досить високий і показує, що управлінські процеси відіграють ключову роль у її позитивному вирішенні. Серед основних груп факторів, які зумов-

Основні фактори, що характеризують необхідність застосування пенсійного менеджменту

№п/п	Фактори	Характеристика
1	Демографічні	Низька народжуваність; зменшення зайнятості працездатного населення; зростання безробіття; висока питома вага громадян пенсійного віку; збільшення їх частки по відношенню до працездатного населення
2	Економічні	Дефіцит бюджету Пенсійного фонду України; недостатня ефективність функціонуючих спеціалізованих фінансових інститутів пенсійної сфери; загальна фінансова криза національної економіки; низький рівень використання фондового ринку у пенсійній сфері; недосконалість механізму сплати страхових пенсійних внесків
3	Соціальні	Низький рівень пенсій; відсутність різноманітних джерел надходження фінансових ресурсів до Пенсійного фонду України; невідповідність доходів українських пенсіонерів європейським стандартам; невисокий рівень коефіцієнта заміщення; значна диференціація розмірів пенсій між громадянами пенсійного віку
4	Організаційні	Відсутність практичного застосування другого рівня національної пенсійної системи; дублювання функцій спеціалізованих державних фінансових інститутів щодо контролю за використанням пенсійних активів населення; недостатня розвиненість недержавного пенсійного забезпечення; відсутність координації діяльності між суб'єктами пенсійних відносин; підвищення фінансової грамотності населення щодо участі в пенсійних програмах національної пенсійної системи
5	Юридичні	Недосконалість юридичної бази щодо адміністрування солідарної пенсійної системи; відсутність комплексу законодавчих документів щодо запровадження загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування; необхідність удосконалення правового регулювання використання фінансових інструментів фондового ринку при практичному застосуванні накопичувальних пенсійних програм; необхідність удосконалення правового регулювання діяльності основних фінансових інститутів вітчизняної пенсійної системи

Розроблено автором.

люють розвиток пенсійного менеджменту, можна виділити: демографічні, економічні, соціальні, організаційні і юридичні. Їхня загальна характеристика показана в таблиці.

Демографічна ситуація в Україні вже протягом кількох десятиріч має тенденцію до погіршення. Сукупність різних факторів вплинула на зниження народжуваності, що вплинуло на динаміку зниження загальної кількості населення, а також формування співвідношення між працездатним населенням і громадянами пенсійного віку із збільшенням частки пенсіонерів. Неприятливі тенденції в національній економіці, спад виробництва вплинули на зменшення зайнятості населення в різних галузях економіки, що відобразилося на зниженні кількості платників страхових пенсійних внесків в обов'язкову солідарну пенсійну систему. Такі процеси зумовили зростання фінансового навантаження на працездатне населення країни, а також зменшення фінансових надходжень до Пенсійного фонду України, з якого безпосередньо здійснюються пенсійні виплати громадянам пенсійного віку.

Це підтверджує група економічних факторів, яка засвідчує дефіцит бюджету основного фінансового інституту національної пенсійної системи вже протягом багатьох останніх років. Поки що не допомагає солідарній пенсійній системі практичне використання недержавного пенсійного забезпечення, яке використовує добровільні накопичувальні пенсійні програми. На сьогоднішній день вони не одержали широкого розповсюдження серед населення нашої країни. Серед основних причин відмічаються низький рівень розвитку національного фондового ринку, неефективність адміністрування третього рівня, недостатня захищеність пенсійних активів учасників накопичувальних пенсійних програм.

Необхідність застосування пенсійного менеджменту, його розвитку підтверджують також соціальні, організаційні і юридичні чинники. Вони характеризують недостатньо розвинуту юридичну базу національної пенсійної системи, що реформується, відсутність практичного застосування її другого рівня, недосконалість правової регламентації діяльності основних фінансових інститутів пенсійної сфери.

Група соціальних чинників найбільш об'єктивно обґрунтовує потребу у використанні пенсійного менеджменту в сучасних умовах проведення пенсійної реформи. Низький рівень пенсій українських пенсіонерів в порівнянні із середньоєвропейськими пенсійними виплатами, невідповідність іншим європейським соціальним стандартам в пенсійній сфері свідчить про те, що реформування вітчизняної пенсійної системи потрібно здійснювати і надалі. Важливою складовою успішної реалізації пенсійної реформи має бути формування ефективного механізму управління української пенсійної системи. Ключову роль в цьому має відіграти використання теоретичних і практичних аспектів пенсійного менеджменту.

Висновки

Проведені дослідження показують, що необхідність застосування пенсійного менеджменту на нинішньому етапі проведення пенсійної реформи, підтверджують досить багато чинників. Сучасний етап реформування національної пенсійної системи підтверджує досить багато передумов щодо необхідності використання пенсійного менеджменту. Ефективне управління вітчизняною пенсійною моделлю дозво-

лить вирішити багато проблем, які виникають на різних етапах її побудови. Багаторівнева національна пенсійна система потребує координації діяльності всіх її рівнів, професійного адміністрування пенсійних активів, їх захисту і ефективного використання, злагодженої роботи всіх суб'єктів пенсійних відносин. Застосування пенсійного менеджменту, формування за його допомогою системи якісного управління в пенсійній сфері сприятиме досягненню поставленої мети пенсійного реформування – створення сучасної пенсійної моделі, яка відобразить інтереси громадян пенсійного віку і забезпечуватиме їм високі соціальні стандарти, які відповідатимуть рівню економічно розвинутих країн.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов. – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с.
2. Коваль О.П. Місце і роль загальнообов'язкової накопичувальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект // Фінанси України, 2012, №6. – С. 75–76.
3. Мальований М.І. Стан та проблеми фінансового забезпечення системи пенсійного страхування України / М.І. Мальований // Облік і фінанси – 2014. – №1(63). – С. 89–95.
4. Мельников А.В. Риск-менеджмент: Стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования / А.В. Мельников. – М.: Анкил, 2001. – 140 с.
5. Мірошниченко І.С. Сучасні проблеми пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії / І.С. Мірошниченко // Облік і фінанси. – 2012. – №4 (58). – С. 65–72.
6. Пенсійна реформа в Україні: напрямки реалізації (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. 2010. – 270 с.
7. «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи». Закон України №3668–VI від 08.07.2011. – Газета «Голос України» від 13.09.2011. [Електрон. ресурс:] – <http://zakon.rada.gov.ua>
8. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (із змінами і доповненнями). Закон України від 09.07.2003. №1058–IV // www.rada.gov.ua
9. «Про недержавне пенсійне забезпечення». Закон України №1057–IV// ВВР від 09.07.2003. – Електрон. ресурс. – <http://zakon1.rada.gov.ua>
10. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія і практика: Навч. посіб. / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
11. Страховий менеджмент: підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. С.С. Осадея. – К.: КНЕУ, 2011. – 333 с.
12. Супрун А.А. Страховий менеджмент: Навч. посіб. / А.А. Супрун, Н.В. Супрун. – Л.: Магнолія, 2010. – 300 с.
13. Чорний Г.М. Інтерпретація понять «управління» і «менеджмент» та абстрагування їх змісту в теорії аграрної економіки / Чорний Г.М., Міщенко І.А., Файчук О.М // Економіка АПК. – 2014. – №3. – С. 87.
14. Шахов В.В. Теория и управление рисками в страховании / В.В. Шахов, А.С. Миллерман, В.Г. Медведев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 224 с.
15. Helman W.R. Risk management derprivatenHausschalte// Versicherungswirtschaft. – 1992. – №7. – P. 397.

Сутність продуктивності праці у сфері послуг

У статті розглянуто природу послуги, наведено класифікацію послуг за видами (типами виробництва), досліджено сутність продуктивності праці в секторі ринкових та неринкових послуг та її зв'язок з економічним зростанням економіки в цілому.

Ключові слова: послуга, продуктивність праці, ринкові послуги, неринкові послуги, ринкових сектор послуг, неринковий сектор послуг, економічне зростання.

Суть производительности труда в сфере услуг

В статье рассмотрена природа услуги, приведена классификация услуг по видам (типам производства), исследована суть производительности труда в секторе рыночных и нерыночных услуг и ее связь с экономическим ростом экономики в целом.

Ключевые слова: услуга, производительность труда, рыночные услуги, нерыночные услуги, рыночных сектор услуг, нерыночный сектор услуг, экономический рост.

The essence of productivity in the service sector

The article discusses the nature of services, a classification of services by type (type of production), investigated the nature of productivity in market and non-market services and its relationship with economic growth of the economy as a whole.

Keywords: service, productivity, market services non-market services, market services sector, non-market services sector, economic growth.

Постановка проблеми. Проблема підвищення продуктивності праці в Україні останнім часом набирає все більшої актуальності, але не менш важливо підвищення продуктивності праці у сфері послуг. Це викликано зростанням ролі послуг в економіці, підвищенням суспільних потреб та розгортанням процесу глобалізації. З'явилось розуміння, що саме у сфері послуг створюється людський капітал. Із невиробничої або непродуктивної сфери вона перетворилася на самостійний, рівноправний, а у розвинутих країнах превалюючий сектор економіки. Все більше галузей матеріального виробництва створюють продукцію, яка потім використовується для надання послуг. Тому дослідження продуктивності праці як ключового індикатора підвищення рівня ефективності функціонування сектору послуг є важливим і актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній теорії проблемам визначення ролі послуг присвячена значна кількість робіт. Першими вченими, які почали аналізувати послуги, були Ф. Бастіа, К. Маркс, Ж.Б. Сей. Їхні напрацювання стали основою для розробок У. Бомола, Дж. Кендріка, В. Фьюкса, К. Гронрооса, Ф. Котлера, Р. Мердика, Р. Рассела, Б. Рендера, К. Хаксвера, Т. Хілла та інших зарубіжних вчених. Вони вивчали послуги не лише як різновид економічного продукту, а й як головний елемент третинного сектору економіки. Сутність сфери послуг розкривається у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених І. Євдокимової, С. Кожем'якіної, Г. Максименко, Р. Заблоцької, Т. Бурменка, Н. Даниленка, Л. Демідової, О. Моргульця, Н. Панкратьєвої, Т. Туренка, Б. Бреева, В. Галецького та інших. Проте відсутнє науково обґрунтоване розуміння природи, визначення продуктивності праці, особливо в секторі неринкових послуг та їх вплив на продуктивність праці на макrorівні, економічне зростання України на сучасному етапі її розвитку.

Мета статті. Дослідження теоретичних основ визначення продуктивності праці у сфері послуг.

Виклад основного матеріалу. Сектор послуг є одним із важливих видів економічної діяльності для створення но-

вих робочих місць. В європейських країнах збільшення зайнятості значною мірою відбувається завдяки послугам, зокрема діловим, на частку яких припадає більше половини приросту зайнятості та компенсує зменшення зайнятості у промисловому секторі. В останнє десятиріччя на послуги в загальній сфері зайнятості в середньому по цих країнах припадало близько 70%. Порівняно високий відсоток (75%) спостерігається в Канаді, Новій Зеландії, Великій Британії та США; рівень 60% демонструють Польща, Словаччина, Португалія, Угорщина, Греція та Австрія. Для більшості країн європейської спільноти зростання частки послуг у загальній зайнятості спостерігається в галузі фінансових та бізнес-послуг, а також соціальних; частка транспорту й телекомунікації переважно залишається незмінною [10, с. 69–76].

Категорія «послуга» як особливий вид економічної діяльності з'явилася на достатньо ранніх етапах розвитку людства. Вважається, що першим у науковий обіг поняття «послуга» ввів Ж.Б. Сей у 1803 році у роботі «Трактат по політичній економії», його напрацювання розвинув Ф. Бастіа.

Узагальнюючи погляди вчених, можна зазначити, що вони спромоглися виділити такі суттєві властивості послуг як невідчутність, невіддільність від джерела та обов'язковий атрибут – корисність. Разом із тим вони вважали сферу надання послуг відносно другорядною економічною діяльністю.

К. Маркс в «Капіталі» визнавав наявність окремих функцій, які виконує товарно-торговельний капітал, що функціонує у сфері обігу: «1) вследствие разделения труда капитал, занятый исключительно куплей и продажей ... меньше, чем он был бы в том случае, если бы промышленный капитал должен был сам вести всю торговую часть своего предприятия; 2) так как купец занимается исключительно этим делом, то не только для производителя его товар раньше превращается в деньги, но и сам товарный капитал совершает свой метаморфоз быстрее, чем он мог бы совершать его в руках производителя; 3) если рассматривать весь купеческий

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

капітал в отношении к промисленному капиталу, то один оборот купеческого капитала может представлять не только обороты многих капиталов в одной сфере, но обороты нескольких капиталов в различных сферах» [3].

Отже, тільки сприяючи скороченню часу обігу, торговий капітал опосередковано може збільшити додану вартість, що створюється у виробництві, а отже, і норму прибутку промислового капіталу. Крім того, торговельний капітал підвищує продуктивність промислового капіталу і сприяє його нагромадженню, оскільки опосередковує розподіл праці між капіталами. Він також зменшує частку грошового капіталу, необхідного для організації розподілу і продажу товару, тим самим збільшуючи частину капіталу, що споживається безпосередньо у виробництві.

Виявлення суті продуктивності нерозривно пов'язано з поняттям продуктивної праці і визначенням її місця в розвитку економічної системи в цілому. Категорії «продуктивна праця» і «непродуктивна праця» були тісно пов'язані з виробничою і невиробничою сферою. За часів адміністративно-командної економіки до невиробничої відносили сферу побутових послуг, науку, культуру, освіту, охорону здоров'я, управління.

Таке розуміння ролі сфери послуг в економіці було поширеним до середини 20-го ст., а в Україні та інших радянських країнах – до розпаду СРСР. Кардинальні якісні зміни у суспільстві, науково-технічний прогрес, процеси глобалізації призвели до зміни розуміння сутності сфери послуг.

Як уже зазначалося, в економічній літературі наводяться трактування повної неспроможності більшості послуг, оскільки вони функціонують нібито за рахунок доходів інших секторів економіки. Також поширена оцінка послуг, наприклад застійних, де використовується низько кваліфікована робоча сила, а також малий бізнес, з низьким рівнем продуктивності праці і т.п. [4].

Термін «невиробнича сфера» нині замінюється поняттям соціально-культурна сфера, соціальна сфера, яка згідно із системою національних рахунків включається в межі економічного виробництва і нарівні з реальним сектором здійснює внесок в економічне зростання країни. Визначення продуктивної і непродуктивної праці на сьогодні не втратило своєї актуальності, оскільки існує проблема визначення продуктивності праці у сфері послуг як фактору економічного зростання, а також вивчення видів праці, які сприяють економічному розвитку [1, с. 9].

У розвинених країнах уже в XIX ст. вважалося, що сектор послуг хоч і не виробляє безпосередньо матеріальних благ, проте створює основоположні умови для цього виробництва. Сектор послуг – сфера економіки, де виробляються блага, корисний ефект яких виявляється в самому процесі їх створення. У сучасній вітчизняній статистиці сектор послуг розглядається як повноцінне виробництво, рівнозначне сільському господарству і промисловості і нарівні з цими секторами бере участь у розвитку економіки та підвищенні продуктивності праці [9, с. 56–60].

Вивчення даного питання показує, що в процесі довготривалого поступального розвитку сектору послуг відбувалася полеміка щодо багатьох аспектів його розвитку. Популярною стала концепція «хвороби витрат», розроблена в 60-і роки відомим американським економістом У. Бомолом. Розділивши

економіку на два сектори – індустріальний, що розвивається, і стагнующий – сектор послуг, спираючись на статистичні дані про достатній розрив між ними за показниками продуктивності і на цілий ряд припущень, він дійшов висновку, що технологічний прогрес у послугах, які особливо працюють на кінцевий споживчий попит, через специфіку виробництва може бути тільки тимчасовим, а безпосередньо сектор послуг приречений на низьку продуктивність праці і відповідно на безперервне зростання витрат і цін. Результатом незбалансованого розвитку двох секторів є постійне переливання ресурсів у галузі повільного зростання або стагнующі галузі, що, зрештою, призводить до падіння продуктивності праці на макрорівні і до уповільнення динаміки виробництва [5, с. 125].

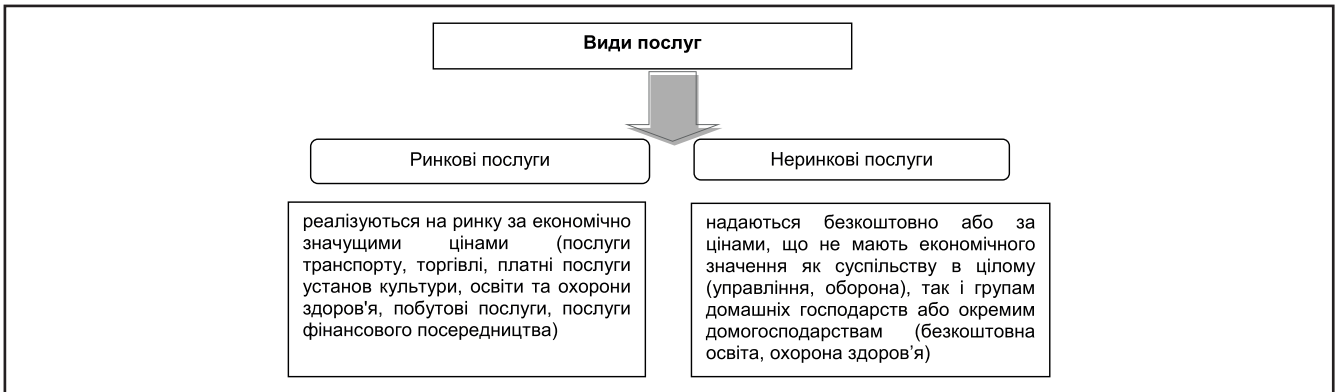
Теорія У. Бомола вже в той період піддалася критиці з боку відомих дослідників продуктивності і економіки послуг, таких як Дж. Кендрік, В. Фьюкс та інших, що відзначали невірність, на їхню думку, припущення: включення всіх послуг у стагнующий сектор, непереконливість порівняльного аналізу продуктивності праці через відсутність статистичної інформації, а також ігнорування відмінностей між секторами в обсягах споживання основного капіталу, що впливає на співвідношення індексів багатofакторної продуктивності. Проте певні недоліки статистики тривалий час обмежували можливість критики або спростування цієї концепції [5, с. 5–12].

Перелом відбувся в епоху НТП, тому і не випадково багато суспільствознавців називають постіндустріальне суспільство сервісним, «економікою послуг». Якщо раніше ступінь розвитку сектору послуг залежав від успіхів матеріального виробництва, то тепер, навпаки, матеріальне виробництво все більшою мірою залежить від розвитку послуг. Винахід нових, наукоємних товарів неможливий без участі науковців і підготовки системою освіти висококваліфікованих фахівців. Саме ці галузі сектору послуг (наука, освіта, інтернет–торгівля тощо) стали важливими напрямками науково-технічного прогресу.

У цілому виробництво послуг, через їхню нематеріальність, потребує менше капіталу і більше людських ресурсів. Це створює підвищений попит на працю більш кваліфікованих працівників і породжує необхідність інвестицій в освіту та підвищення кваліфікації. Загальний ефект від цих процесів полягає в тому, що країна може економити матеріально-технічні ресурси і нарощувати запас людського капіталу. При цьому прогрес науки і освіти став найважливішою умовою розвитку постіндустріальної економіки. Якщо напередодні великої депресії в США на сто працівників припадало лише три випускники коледжу, то у середині 50-х років їхня кількість збільшилася до вісімнадцяти, кількість учених і персоналу науково-дослідних установ зросла більше ніж вдвітьо тільки з початку 30-х до середини 60-х років. Виробництво інформаційних послуг зросло від 4,9 до 6,7% ВВП, а частка в ньому витрат на освіту збільшилася в період з 1949 по 1969 рік більш ніж удвічі (від 3,4 до 7,5%) [6, с. 35].

Економісти Б. Бреев і В. Галецький класифікують послуги за видами (типами) виробництва та виокремлюють дві групи послуг (див. рис.).

Від виду послуг залежить трактування продуктивності праці в цій сфері. Система національних рахунків дозволяє проаналізувати динаміку і структуру основних видів економічної діяльності сектору ринкових та неринкових послуг української еко-



Класифікація послуг за видами (типами виробництва)

Джерело: розроблено за [9, с. 56–60].

номіки, що склалася в останнє десятиріччя. Види економічної діяльності сектору неринкових послуг відносяться до сектору послуг і результати їх діяльності теж визначаються обсягом доданої вартості. При цьому результат (величина доданої вартості) визначається як різниця між обсягом валового випуску і проміжним споживанням. Проміжним споживанням прийнято вважати обсяг поточних матеріальних витрат відповідного виду економічної діяльності сектору послуг. Зазначені особливості методології слід враховувати при аналізі динаміки і структури ВДВ видів економічної діяльності сектору ринкових та неринкових послуг та розрахунку їх продуктивності праці [1].

У соціально-культурній сфері показниками результативності трудової діяльності виступають: вид і обсяг результату, його наукова або художня цінність, актуальність, своєчасність, зручність, уважність, а також обсяг діяльності в грошовому виразі і затрати праці на одиницю обсягу діяльності.

Наприклад, у разі вищої освіти, якщо в країнах А і Б платять однакову заробітну платню професорам університетів тієї ж кваліфікації і досвіду, то професор, який має аудиторію в 150 студентів на лекції за інших рівних умов продуктивніший на 50 відсотків (у категоріях випуску послуг освіти), чим професор, який може зібрати аудиторію в 100 студентів. Звичайно, це може бути результатом різної системи організації учбового процесу або університетів, чи будь-яких реальних відмінностей в здібностях, проте загальна різниця в рівнях продуктивності праці залишається. Ясно також, що якими б знаннями не володів професор, якщо він не володіє здатністю працювати з аудиторією, його продуктивність праці дорівнює нулю, навіть якщо його кваліфікація і зміст лекції аналогічні тим, якими володіють професори, що працюють з великою кількістю студентів. Ясно також, що ніяка послуга в цьому випадку взагалі не надається. Цей приклад дозволяє підняти деякі проблемні в концептуальному відношенні питання, що відносяться до природи продуктивності праці у сфері надання послуг і взаємозв'язку з економічною продуктивністю (у контексті впливу на економіку) в її загальноприйнятому розумінні. Там, де послуги оплачуються окремими одержувачами по економічно значущих цінах, відсутня будь-яка неясність; випуск (по вартості), поділений на витрати, міститиме елемент продуктивності, так само як випуск, що ділиться на витрати праці, вимірює продуктивність в традиційному розумінні цього терміну. Але коли йдеться про неринкові послуги, і не існує ціни (або економічно значущої

ціни) одиниці випуску і відсутній вимірник випуску, необхідно застосовувати індикатори у фізичному виразі, для того, щоб одержати уявлення про реальну вартість наданих послуг.

Існує специфіка результату праці у сфері послуг. На наш погляд, слід показати відмінність, перш за все, результатів праці працівників традиційної невиробничої сфери і сфери послуг. Результатом праці зайнятих у невиробничій сфері є речовинні форми (картини, твори літератури), хоча така матеріалізація результатів праці не є створенням речі, матеріального продукту. В даному випадку справу маємо з втіленням ідеального образу, що прийняло те, що речовинне одягається духовної діяльності. Суть такого процесу полягає в не властивому матеріальному виробництву перетворенню і пристосуванню речовини природи до потреб людини. Результатом праці працівників сфери послуг (освіта, охорона здоров'я, інформаційні послуги, бізнес-послуги тощо) є коприсний ефект праці, невіддільний від самої діяльності при збігу процесу їх створення і споживання. Така праця не одержує матеріалізованого буття, не фіксується в предметі, хоча його результат є реальною споживною вартістю [2].

Безсумнівна першочергова роль послуг у нагромадженні нематеріальних активів (людських, організаційних, управлінських і ін.), які суттєво доповнюють інвестиції в матеріальний капітал, виступають як стратегічний ресурс соціально-економічного прогресу і конкурентоспроможності. На потреби виробництва в основному працює система вищої освіти, збільшується інвестиційна складова і в базовій освіті, де закладаються гуманітарні, культурні і інші характеристики, необхідні для продуктивної участі і комфортного буття людини в постіндустріальному середовищі [8, с. 40–52].

В останні роки до зайнятих ставляться особливо високі вимоги щодо критеріїв освіченості, професіоналізму, здібності адаптуватися до швидких змін, проявляти ініціативне, творче відношення до праці, працювати в колективі тощо. У США сфера освіти в цілому відповідає на виклики часу: з 1980 по 2004 рік чисельність випускників середніх шкіл серед населення у віці 25 років і старше збільшилася з 66,5 до 85,2%, випускників коледжів і інших вищих навчальних закладів – з 21,3 до 27,7%. У вагомий сектор виростає система другої освіти, спрямована на підтримку і підвищення професійного рівня працівника в умовах стрімкого знецінення раніше одержаних знань і навичок, оновлення технологій і зрушень в структурі виробництва [8, с. 48].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Більшість економістів соціальну сферу безпосередньо включають у невиробничу діяльність. В ній вона дає досить важливі результати: зростання освітнього і культурного рівня людей, укріплення їх здоров'я, раціоналізацію потреб тощо. Втім надзвичайно важливі і непрямі результати соціального розвитку, які впливають безпосередньо в матеріальному виробництві на економічну ефективність. Відомо, що затрати на соціальні потреби окуповуються більш продуктивною працею, зростанням ефективності і доходності суспільного виробництва. В зв'язку з цим вважаємо, що розвиток соціальної сфери виступає не тільки як наслідок економічного розвитку, але як його важлива умова. Економічний аналіз має виявити оптимальне відношення виробничої і невиробничої сфер, встановити, який рівень останнього забезпечить досягнення найбільшого рівня ефективності господарської діяльності.

Висновки

Отже, сектор послуг – сфера економіки, де виробляються блага, корисний ефект яких виявляється в самому процесі їх створення. І в сучасній статистиці сектор послуг розглядається як повноцінне виробництво, рівнозначне сільському господарству і промисловості і нарівні з цими секторами бере участь у розвитку економіки та підвищенні продуктивності праці.

У цілому виробництво послуг через їх нематеріальність потребує менше капіталу і більше людських ресурсів. Це створює підвищений попит на працю більш кваліфікованих працівників і породжує необхідність інвестицій в освіту та підвищення кваліфікації.

Результатом праці працівників сфери послуг (освіта, охорона здоров'я, інформаційні послуги, бізнес-послуги тощо) є корисний ефект праці, невіддільний від самої діяльності при збігу процесу їх створення і споживання. Сектор неринкових послуг є не капіталоемним, зосереджує в основному живу працю, має відносно незначну частку матеріалів, то натуральні (умовно-натуральні) показники продуктивності праці більш точно відображають результат виробництва і достатньо точно результат власне живої праці, тобто продуктивність праці.

Розроблення ефективних національних програм по підвищенню продуктивності праці в економіці повинно включати і сектор послуг для побудови виваженої державної політики в цій сфері, що сприятиме досягненню найбільшого рівня економічного зростання країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Кожем'якіна С.М. Продуктивність праці на макrorівні: визначення, аналіз та прогнозування: Монографія. – К.: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 374 с.
2. Прокоф'єва Т.Ю. Рынок услуг: объективная необходимость и его специфика / Т.Ю. Прокоф'єва. – Серия «Экономика». – М., 2007. – Вып. 25.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Маркс К. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1983.
4. Максименко Г.В. Деякі закономірності розвитку сфери послуг в соціально орієнтованій економіці (порівняльний аналіз): автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Г.В. Максименко; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2004. – 18 с.
5. Бомол У. Дж. Экономикс. Принципы и политика: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / У.Дж. Бомол, А.С. Блайдер; пер. с англ. Егорова В.Н.; под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 927 с.
6. Долгов С. И. Экономика знаний – важнейшая черта эпох / Долгов С.И. – М., 2005. – 45 с.
7. OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry – Level and Aggregate Productivity Growth. Paris: OECD. – 2001.
8. Демидова Л. Мировая экономика и международные отношения, 2006. – №12. – С. 40–52.
9. Бреев К. Развитие сферы услуг и экономический рост / К. Бреев, В. Галецкий // Российский экономический журнал. – 2000. – №10. – С. 56–60.
10. Заблоцька Р. Послуги в національних та міжнародних економічних системах / Р. Заблоцька // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №3. – С. 69–76.
11. Революція у сфері послуг. [Електрон. ресурс]: Доступний з <http://www.epravda.com.ua/columns/4bb08c11edf16>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Типи тіньового зростання та форми тіньової організації національної економіки	3
КОРНЕЄВ В.В., ХОМУТЕНКО А.В. Можливості удосконалення управління державними фінансами України в контексті Угоди про асоціацію Україна – ЄС.....	7
КОРЕНЬ Н.В. Напрями модернізації фінансової системи в контексті імплементації європейських стандартів надання фінансових послуг.....	10
ДЕМЧАК Р.Є. Зарубіжний досвід децентралізації державного управління: аналіз та можливості застосування в Україні.....	15
КОШЕЛЬ А.О. Системи оцінки нерухомого майна в зарубіжних країнах та використання їх досвіду в Україні.....	20
ЛЕБЕДА Т.Б. Сучасні підходи до системного дослідження проблеми впливу рівня податкового навантаження на макроекономічну динаміку в Україні.....	23
ЛОНДАР О.С. Можливості вдосконалення управління державними гарантіями в Україні.....	31
КУСТОВСЬКА О.В., ХАПАВА Х.Ф. Використання радіоактивно забруднених земель: проблеми та шляхи поліпшення.....	39
ОЛІФЕРУК С.І. Особливості адаптивного управління економікою	43
ЗАВОРОТЬКО О.В. Стратегія монетарної політики економічного розвитку.....	49
ІВАНОВ Є.І. Основні напрями адаптації зовнішньоторговельної політики України до сучасних умов функціонування глобального торговельного середовища.....	52
БУРКАЛЬЦЕВА Д.Д. Методологічні засади забезпечення економічної безпеки держави.....	57

Інноваційно-інвестиційна політика

КОРОЛЬОВА О.І. Облік витрат інноваційної діяльності: проблеми та перспективи розвитку	62
СТРЕТОВИЧ О.А. Стан фінансування інноваційної діяльності в Україні.....	66
КАРДАКОВ О.Ю. Генеза співробітництва України та ЄС в інтелектуальній сфері.....	69
МУСІЄНКО В.Д., РУДЕНКО І.В. Стратегічне управління інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств в умовах інноваційного розвитку.....	73

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРЧЕНКО В.М., ПЛЕТНЬОВА Ю.К. Фактори формування прибутку на підприємствах вугільної промисловості України.....	79
ДРИГА С.Г., МИЩЕНКО І.Д. Структура капіталу підприємств торгівлі та підходи до її оптимізації в сучасних умовах	83
КОТЛЯРЕВСЬКИЙ Я.В., ХАЛІНА О.В. Методичні основи формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.....	86
ПІРІАШВІЛІ Б.З., ЧИРКИН Б.П. Можливості використання газотранспортної системи України в умовах асоціації з Європейським Союзом.....	90
ГУЖВА І.Ю. Торгові дома та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту	93
ОПАНАСЕНКО В.М. Чи існує економічна обґрунтованість легалізації азартних ігор на території України?	97
ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю., ЧЕРТОРИЖСЬКИЙ В.М. Політика транспарентності як необхідна складова взаємодії у транскордонному просторі.....	100
РУСІНА Ю.О., ГУРЕЦЬ В.В. Управління фінансовою стійкістю підприємств	103
ДІДЕНКО Є.О., ДІДУК О.А. Види конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства та особливості управління ними	107
СТАХУРСЬКА С.А., ТКАЧУК С.В. Сучасна система комунікацій підприємства як чинник успішної діяльності на ринку	112
ВАНГ ТАО, ЛІ ЗЯАНГЕ Розвиток м'ясного скотарства в умовах кризи: стан, проблеми та перспективи.....	115
ПЕКІН А.Ю. Вплив економічних злочинів на стан безпеки підприємств АПК	119
ЛЕВЧЕНКО В.П., КОРИННА В.О. Інформаційне забезпечення функціонування системи фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання.....	124
ЦИГАНЮК А.В. Концептуальні засади ефективної політики агропродовольчої безпеки в Україні	126
ЧАЛЕНКО Н.В., РОМАНЮК І.Ю. Теоретичні засади управління фінансово – економічною безпекою підприємства	130
ФЕДОРЯК Р.М., ТИМЧЕНКО О.П. Економіко-математичне моделювання оцінювання конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної кризи.....	133
БОДЮК А.В. Проблеми морської геології економічного відтворення нафти і природного газу на українському шельфі Чорного і Азовського морів.....	137
САДЮК А.В. Обґрунтування потенційно конкурентних секторів діяльності підприємств залізничного транспорту.....	141
БАЛЬ А.В., БУГАС В.В. Формування оптимального товарного асортименту ТОВ «Профремпостач»	147
КІПЧАРСЬКА Я.М. Сутність корпоративної безпеки підприємства та її структура	150
ДІДУХ В.В. Науково-методичне забезпечення формування виду реінжинірингу бізнес-процесів управління на машинобудівних підприємствах	154

Розвиток регіональної економіки

ОЛЬШАНСЬКА О.В., КОЦЕНКО К.Ф. Розвиток туризму як важливий складник державної регіональної політики України.....	158
ТИЩЕНКО О.П. Оцінка соціально-економічного розвитку регіону в координатах локальної депресивності.....	162
ШЕДЯКОВ В. Є. Регіональні рівні управління: роль постсучасних тенденцій	166
ЩУКІН Б.М., ШАБРАНСЬКА Н.І. Методичні засади прогнозування розвитку регіону	173

Соціально-трудова проблеми

РУДИК В.К. Особливості розвитку пенсійного менеджменту в сучасних умовах	177
КРИВУША С.Г. Сутність продуктивності праці у сфері послуг	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, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (175) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.12.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 21,86.
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 ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.