

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (178)**

Київ 2016

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (178) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 103 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;
- 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

КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

*В.В. НОВИКОВ,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
Н.Ю. РОМАНОВСЬКА,
к.е.н., начальник відділу, Мінекономрозвитку і торгівлі України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України*

Механізм управління державним корпоративним сектором

У статті розглядаються актуальні питання змісту та структури механізму управління державним корпоративним сектором, а також визначені напрями його вдосконалення.

Ключові слова: механізм, управління, державний корпоративний сектор.

*В.В. НОВИКОВ,
аспірант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
Н.Ю. РОМАНОВСКАЯ,
к.э.н., начальник отдела, Минэкономразвития и торговли Украины,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, заведующий отделом, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины*

Механизм управления государственным корпоративным сектором

В статье рассматриваются актуальные вопросы содержания и структуры механизма управления государственным корпоративным сектором, а также определены направления его совершенствования.

Ключевые слова: механизм, управление, государственный корпоративный сектор.

*V. NOVIKOV,
graduate student, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
N. ROMANOVSKY,
Ph.D, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*

Mechanism of state corporate sector of management

The article deals with topical issues of content and structure of the state corporate sector management mechanism as well as its improvement directions.

Keywords: mechanism, management, state corporate sector.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів подальшого економічного розвитку України є підвищення ефективності управління державним сектором, запровадження такої його моделі, яка має забезпечити позитивний вплив на конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

У повному обсязі це стосується й державного корпоративного сектору, який є важливою складовою як державного

сектору, так і взагалі корпоративного та включає найбільш потужні суб'єкти господарювання, що здійснюють суттєвий вплив на проведення державної економічної політики в певній сфері. Зокрема, широко визнаною є думка фахівців щодо того, що на близьку перспективу створення потужного корпоративного сектору стає пріоритетним напрямом ринкових реформ, а роль держави в цьому процесі полягає, на-

самперед, у забезпеченні сприятливих умов для розвитку корпоративних відносин та подальшому формуванні найбільш адекватних реаліям економіки України корпоративних структур [1, с. 155]. Це зумовлене тим, що саме корпоративний сектор представляє собою визначальний чинник у забезпеченні розвитку та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вдосконалення управління об'єктами державної власності вже протягом тривалого часу знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практиків. У той же час основна увага приділяється розгляду окремих аспектів вирішення цієї проблеми (зокрема, питанням завершення приватизаційних процесів, особливо стосовно окремих стратегічно важливих об'єктів), хоча зараз на порядок денний слід ставити питання підвищення рівня управління державним сектором на основі зміни чинної моделі управління об'єктами державної власності, що повинно здійснюватися насамперед стосовно посилення частки державного корпоративного сектору.

Мета статті – розгляд питань формування механізму управління державним корпоративним сектором та розробка пропозицій щодо його вдосконалення з урахуванням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. У практиці господарювання застосовуються поняття «механізм державного управління» та «механізм державного регулювання». При цьому необхідно підкреслити, що, по-перше, поняття «управління» більш емне, ніж «регулювання» (останнє є елементом управління), та його застосовують при здійсненні загальних функцій управління економікою, а також функцій власника (тобто відносно майна, що йому належить); у той же час для характеристики проведення економічної політики в певній сфері, об'єктами якої є суб'єкти господарювання як державного, так і інших секторів економіки, застосовується термін «регулювання»; по-друге, дані поняття все ще не знайшли однозначного трактування в економічній літературі та різні науковці тлумачать їх по-різному; по-третє, для визначення змісту механізму стосовно управління чи регулювання доцільно розглядати зазначені поняття разом, оскільки вони мають багато спільних рис та характеристик. Зокрема, якщо річ йде про корпоративний сектор у цілому, то в цьому випадку слід застосовувати термін «механізм державного регулювання», а якщо про державний корпоративний сектор – то «механізм державного управління».

Слід відзначити слушність думки І.О. Пінчука відносно теоретичної значущості природної сутності поняття механізму управління (регулювання) в соціально-економічній системі, що забезпечує органічне поєднання в собі об'єктивних економічних законів, що реалізуються через соціально-економічні відносини, а також суб'єктивної економічної діяльності, яка реалізується у вигляді соціально-політичних відносин господарюючих суб'єктів [2, с. 23].

Це зумовлене як специфічними особливостями управління (регулювання) державою певних сфер економіки та ступенем його складності, масштабності, глибини і деталізації, так і комплексом завдань, що вирішуються, з урахуванням повноважень органів державного управління, а також розглядом процесу регулювання в статичній та динамічній.

Т. Кубах визначає механізм регулювання певного ринку як систему органів, що впроваджують у життя закони та нормативи, що регулюють цей ринок [3]. На наш погляд, даний підхід є дещо спрощеним та механістичним, оскільки він характеризує процес, що розглядається, із надто загальних позицій стосовно його здійснення.

О.В. Радченко на основі узагальнення найбільш загальних визначень поняття «механізм державного управління» трактує його як системну «сукупність інституцій, структур, послідовних дій, форм, станів і процесів у державі як продукт організованої людської діяльності, що має на меті реалізацію інтересів і потреб людей на вирішення нагальних соціально-політичних проблем за рахунок державного впливу й регулювання суспільної життєдіяльності на основі усталених суспільних цінностей, норм і правил; є формою реалізації функцій держави та має суб'єктом органи державного управління» [4, с. 5].

На думку авторів монографії [5], механізм державного регулювання трактується як спосіб організації економічних відносин між учасниками певного процесу з метою координації їх діяльності та створення передумов для успішного вирішення соціально-економічних проблем в Україні для подальшого економічного зростання; при цьому механізм повинен включати в себе як стратегічні цілі (спрямовані на загальний результат), так і тактичні (що сприяють досягненню стратегічних), а також форми, об'єкти, суб'єкти та інструменти впливу [5, с. 127].

Слід визнати також недостатньо обґрунтованими та спрощеними позиції тих авторів, котрі зводять механізм управління (регулювання) до системи державних органів управління чи комплексу певних розроблених заходів. Зокрема, Г.В. Атаманчук розглядає механізм державного управління як складну систему державних органів, організованих відповідно до певних принципів для здійснення завдань державного управління [6]. На думку І.Р. Михасюка та Л.А. Швайки, державне регулювання представляє собою «комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей» [7, с. 8].

Більш обґрунтованою є позиція В.Г. Бодрова, котрий, у цілому розглядаючи державне регулювання економіки, визначає механізм як базис для здійснення цілеспрямованих заходів економічної політики; визначає його як систему інструментів, за допомогою яких держава досягає певних цілей економічної політики [8, с. 33]; воно забезпечує вплив держави через уповноважені органи влади та інституції на економічні об'єкти і процеси, осіб, які беруть в них участь, з метою надання цим процесам організованого характеру, упорядкування дій економічних суб'єктів, забезпечення дотримання законів, відстоювання державних та суспільних інтересів [8, с. 498]. Що стосується самих механізмів державного регулювання, то ними визначаються комплекси взаємопов'язаних і взаємозгоджених методів, інструментів та форм забезпечення цілеспрямованого регуляторного впливу держави [8, с. 130].

І.К. Дрозд та В.О. Шевчук притримуються тієї думки, що механізм державного регулювання (в даному випадку стосовно ринку цінних паперів) включає нормативне регулювання (шляхом встановлення загальних правил), контроль за виконанням правових норм, захист прав та інтересів учасників правовідносин, координацію та легальне спрямування їх ді-

яльності, визначення пріоритетів у структурній політиці тощо, а елементами організаційного механізму здійснення функцій є: органи регулювання; норми адміністративного права, що встановлюють статус усіх ланок системи управління, параметри їх відносин, правову відповідальність [9].

На думку О. Корнійчука, механізмом регулювання організаційно-економічних відносин стосовно розвитку фондового ринку у системі національного господарства слід вважати теоретико-методичні положення та заходи, що визначають відносини між юридичними і фізичними особами з приводу створення фондового ринку, формування його організаційної структури та системи управління й регулювання, а інституційне забезпечення стратегічних напрямів удосконалення економічного механізму розвитку фондового ринку у національному господарстві – це оптимальна траєкторія комплексу державних заходів щодо трансформації відносин власності та організаційно-економічних відносин системи інституцій на користь працівника, людини-власника [10, с. 130].

На наш погляд, дане визначення дещо спрощене та має певні дискусійні аспекти. По-перше, крім теоретичних положень на процес регулювання впливають методологічні положення, що полягають у визначенні змісту найбільш принципових підходів в цій сфері. По-друге, трансформації відносин власності, хоча й суттєво впливає на процеси державного регулювання фондового ринку, все ж слід враховувати вимоги інших напрямів економічної політики. По-третє, не заперечуючи необхідність орієнтації на користь працівника, людини-власника, все ж доцільнішим є врахування балансу інтересів учасників певних відносин, оскільки саме за цих умов досягається їх гармонізація.

Слід також відзначити наявність статичної та динамічної моделі механізму управління. Зокрема, Г. Колесник, характеризуючи організацію механізму взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, виділяє два «зрізи»: статичний (структурний), що охоплює стійкі елементи побудови системи і надає взаємодії стабільність, визначеність та послідовність, а також динамічний (функціональний), пов'язаний реальною, практичною взаємодією суб'єкта державного управління з об'єктом за конкретних умов в певному середовищі, внаслідок чого й виникає підсумковий, сукупний результат [11, с. 68–69]. У цьому контексті є цікавою думка Т. Бутирської, котра, досліджуючи управлінський аспект питання оптимізації взаємодії державної влади і громадянського суспільства, зазначає суттєву відмінність механізмів впливу і взаємодії як різні базові моделі відносин: якщо вплив характерний для статичної моделі відносин між державною владою та громадянським суспільством, то механізм взаємодії визначає собою їх динамічну модель; тобто, розгляд механізмів державного управління з позицій взаємодії формує нову модель державного управління – динамічну, в якій певний процес відносин є нелінійним, що своєю чергою ставить перед державним управлінням завдання постійного удосконалювання механізмів управління на основі мінливих законів поведінки елементів системи, трансформації шляхом розробки й реалізації перспективної структури державного управління [12, с. 16].

Таким чином, розглядаючи моделі механізмів державного управління (регулювання), слід зазначити, що якщо перша (статична) модель характеризується визначенням лише

основних її елементів, то друга (динамічна) є більш складною та відображає елементи механізму з позиції наявних причинно-наслідкових зв'язків, а також напрями розвитку. На наш погляд, саме на другій (динамічній) моделі доцільно зосередити основну увагу, оскільки вона дозволяє більш системно розглядати питання розвитку управління певною системою та забезпечувати її адаптацію до умов господарювання, що мають тенденцію до постійної зміни відповідно до внутрішніх та зовнішніх чинників впливу. В той же час певний інтерес представляє статична модель механізму державного управління, оскільки дозволяє визначити його об'єкт, суб'єкт, методи, важелі та інструменти, що застосовуються з метою забезпечення відповідного управлінського впливу.

При розгляді статичної моделі механізму слід розрізняти інструменти та важелі впливу. Зокрема, інструменти можуть бути прямої дії (закони, укази, розпорядження), а також непрямой – певні інструменти відповідного напрямку державної економічної політики (структурно-галузевої, податкової, грошово-кредитної, цінової, фінансової, бюджетної тощо). У свою чергу, важелями впливу є засоби правового регулювання (нормотворення), адміністративного (державного управління та держконтракти, адміністративний примус), податкового, а також такі засоби організаційно-економічного регулювання, як створення, реформування та перебудова ринкової інфраструктури, загальних засад діяльності секторів, сфер, регіонів, суб'єктів господарювання, реструктуризація державного сектору тощо [13, с. 187].

Повертаючись до визначення змісту поняття «механізм державного регулювання», заслуговує на увагу позиція В. Омельчука, на думку якого, під механізмом (стосовно державного регулювання ринку доступного житла) слід розуміти цілісну систему причинно-наслідкових зв'язків, зумовлених об'єктивними економічними законами та нормативно-правовим полем між рішеннями суб'єкта регулювання та поточними і майбутніми станами означеного ринку [14, с. 197]. У той же час, на наш погляд, хоча у наведеному визначенні акцентується увага саме на динамічній моделі механізму, все ж формулювання цього поняття не відображає всією його складності, оскільки динамізм механізму надає саме, так би мовити, наявність прирісної його частини, що генерується в ньому в якості напрямів його вдосконалення, що й забезпечує його постійне оновлення відповідно до змін у навколишньому соціально-економічному середовищі.

В економічній літературі також зустрічаються такі додаткові уточнюючі характеристики механізму управління (регулювання), як інституційний, правовий, економічний, організаційно-економічний чи фінансовий, що підкреслює його спрямованість на вирішення певних аспектів проблеми, або використання поняття механізму у множині (механізми), хоча, на наш погляд, зазвичай мова йде, по-перше, саме про збалансовану систему в певній сфері управління (регулювання), котра у своєму змістовному наповненні повинна включати в якості елементів забезпечення такі блоки, як економічний (в тому числі фінансовий), організаційний, правовий, інформаційно-аналітичний; по-друге, про єдиний механізм, котрий включає певні функціональні елементи. Зокрема, Н.О. Борецька, досліджуючи механізми державного регулювання ринку освітніх послуг в Україні, акцентує увагу на удосконаленні інституційного механізму

цього аспекту регулювання, зміст якого полягає у формуванні нових державних органів управління [15, с. 4, 5], що, на наш погляд, стосується організаційного блоку забезпечення єдиного комплексного механізму державного регулювання ринку освітніх послуг як системи.

Розглядаючи специфіку державного корпоративного сектору, заслуговує на увагу думка колективу авторів монографії [1], котрі визначають механізм державного регулювання процесів формування та розвитку корпоративного сектору як комплекс взаємопов'язаних аспектів, що визначають суттєві риси об'єкта регулювання, враховує особливості сучасного етапу соціально-економічного розвитку та ті проблеми, що потребують першочергового вирішення, а також відстежує соціально-економічні наслідки їх реалізації [1, с. 165]. У той же час дане визначення носить більш загальний характер та не дозволяє чітко виокремити елементи механізму, що розглядається.

На думку Т.В. Корягіної, до основних елементів механізму державного регулювання корпоративного сектору економіки можна віднести сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких: розвиваються корпоративні утворення та фондовий ринок; створюється сприятливий інвестиційний клімат, здійснюється державна податкова, монетарна, регуляторна і конкурентна політики; здійснюється корпоративне управління [16, с. 98]. На наш погляд, в даному випадку механізм представлений занадто вузько, оскільки визначаються лише інституційні засади механізму; крім того, недоцільно розглядати в цьому контексті проведення зазначених аспектів економічної політики, які вони не обмежуються лише межами даного сектору, а інвестиційний клімат формується за рахунок більш широкого комплексу чинників.

Слід зазначити, що в економічній літературі при характеристиці різних аспектів процесів управління господарськими товариствами з різним ступенем участі держави застосовуються такі поняття, як «державний корпоративний сектор» та «корпоративні права держави». На наш погляд, більш конструктивним є розгляд саме процесів управління державним корпоративним сектором, оскільки це дозволяє забезпечити загальний системний макроекономічний підхід, сконцентрувати увагу на найбільш принципових питаннях (у тому числі стратегії його розвитку як важливого структурного елементу державного сектору в цілому), розглядаючи сукупність цілісних майнових комплексів, тоді як управління корпоративними правами держави орієнтує в більшій мірі на мікроекономічні питання організації самого процесу представництва інтересів держави у господарських товариствах. Слід підкреслити, що недостатній рівень використання потенціалу суб'єктів господарювання з часткою держави й зумовлений тим, що основна увага приділяється саме питанням управління корпоративними правами держави, а не державним корпоративним сектором в цілому.

У цьому контексті певний інтерес представляє розгляд підходів деяких авторів до характеристики процесів управління. Так, при розгляді процесу управління державними корпоративними правами Ю.О. Солов'ян застосовує такі терміни, як система управління та його механізм. При цьому під першим автор розуміє сукупність інституціональних та організаційних структур, їх взаємозв'язку і комплексу використовуваних форм та методів прийняття управлінських рішень, моніторингу та контролю, що забезпечують певний заданий рівень

функціонування та розвитку акціонерних товариств для досягнення цілей суспільного прогресу, державних і колективних інтересів учасників, а під другим – комплекс заходів, інструментів і сукупність відповідних економічних, соціальних, організаційно-управлінських функцій та правового забезпечення процесу досягнення поставлених цілей [17, с. 8–9].

На наш погляд, у даному випадку зміст поняття системи управління тягнє до змісту статичної моделі механізму управління державними корпоративними правами (зокрема, з визначенням суб'єктів, об'єктів управління, його мети, методів, важелів, інструментів тощо), а поняття самого механізму визначено дещо спрощено та дискусійно, оскільки: по-перше, недоцільно його зводити лише до сукупності заходів та інструментів; по-друге, економічні, соціальні та організаційно-управлінські функції лише реалізуються в елементах механізму та складають частину характеристики його концептуальних положень (при цьому визначення деяких з них недостатньо чітке, наприклад, при характеристиці соціальних аспектів підвищення рівня корпоративної культури підприємств з державною часткою власності більше відповідає конкретному заходу, а не змісту принципу); по-третє, недоцільно статично орієнтуватися лише на «забезпечення процесу досягнення поставлених цілей», оскільки вони є самі по собі динамічним та змінюються в залежності від особливостей того чи іншого етапу економічного розвитку певного об'єкту управління.

У контексті даного дослідження схему механізму управління державним корпоративним сектором можна представити у вигляді, що наведений на рисунку.

Розглянемо більш детально зміст окремих елементів зазначеного механізму. Так, важливим елементом механізму управління державним корпоративним сектором є його концептуальні положення, які повинні достатньо ґрунтовано визначити напрями управління державним корпоративним сектором, а також функціональні блоки його забезпечення. Зокрема, на сучасному етапі розвитку управління державним корпоративним сектором відповідає переходу від децентралізованої моделі до дуальної з подальшою орієнтацією на централізовану.

На жаль, на даний час відсутні затверджені стратегічні документи, що визначали б концептуальні положення розвитку державного сектору, що ускладнює процеси управління державним корпоративним сектором як його важливого елементу. На наш погляд, це зумовлено двома обставинами: по-перше, тим, що протягом тривалого часу питанням управління державним сектором не приділялася належна увага, а основні зусилля були спрямовані на приватизаційні процеси. Підтвердженням цього є той факт, що Закон України «Про управління об'єктами державної власності» був прийнятий лише у вересні 2006 року, тоді як основні закони у сфері приватизації, що дали можливість легітимно започаткувати процеси перетворення відносин власності у 1992 році. По-друге, тривалий час як стосовно управління національною економікою в цілому, так і державного сектору недостатньо широко і системно застосовувалися інструменти стратегічного планування у зв'язку із недооцінкою цього аспекту державного менеджменту.

Основними функціями управління державного корпоративного сектору є регулятивна, виконавча та контролююча. Що стосується загальноприйнятих принципів механізму управління, то такими зазвичай визначають такі, як закон-



Механізм управління державним корпоративним сектором (ДКС) в Україні

ність, системність, комплексність, прозорість, відкритість тощо. На наш погляд, зазначені принципи доцільно доповнити таким, як «забезпечення балансу інтересів суб'єктів господарювання», реалізація якого полягає у необхідності виваженого посилення насамперед стимулюючих чинників розвитку (на відміну від фіскальних), тим більше, що державний корпоративний сектор, по-перше, відображає процеси державного підприємництва та є своєрідним буфером економічної взаємодії державного та приватного секторів на принципах державно-приватного партнерства; по-друге, є важливою складовою загального корпоративного сектору, що є провідним в національній економіці.

Основними пріоритетами державного корпоративного сектору слід визнати: завершення приватизаційних процесів (зокрема, стосовно «доприватизації» пакетів акцій товариств), формування цілісної системи інституціонального забезпечення його формування та розвитку (включаючи формування системи корпоративного управління з урахуванням сучасних вимог, захист майнових прав держави, а також питання націоналізації та реприватизації).

Концептуальні положення щодо управління державним корпоративним сектором зумовлюють визначення відповідних його напрямів, в якості яких слід виокремити: формування його раціональної структури, функціонування та розвиток, а також впровадження дієвої системи корпоративного управління. Визначення напрямів управління зумовлене особливостями функцій держави, котрі проявляються у трьох аспектах: по-перше, як держава-емітент (в цьому контексті метою держави є контроль за діяльністю суб'єктів господарювання, а завдання – отримання коштів для поповнення бюджету); по-друге, держава-регулятор (мета – пряме та непряме регулювання корпоративних від-

носин, завдання – розвиток корпоративного сектору економіки); по-третє, держава-інвестор (мета – інвестування в суб'єкти господарювання, завдання – збільшення державної частки у корпоративній власності) [13, с. 97].

При розгляді цілей управління держави щодо державного корпоративного сектору, то тут слід виділити макроекономічний аспект (управління корпоративними відносинами взагалі – за рахунок ефективного управління державною власністю забезпечення суспільного відтворення, збільшення податкових зборів бюджету за рахунок дивідендів та інших форм прибутку), а також мікроекономічний (управління корпоративними відносинами в окремому суб'єкті господарювання – максимізація вартості пакету акцій і збільшення різних форм прибутку, що отримує держава-акціонер при здійсненні управлінських функцій відповідно до індивідуально прийнятих завдань) [13, с. 93].

Що стосується першого напрямку управління державним корпоративним сектором – формування його раціональної структури, то особливість цього зумовлена тим, що, по-перше, у даному секторі все ще не завершені трансформаційні процеси, що стосується як корпоратизації, так і приватизації. Якщо розглянути структуру державного сектору в цілому, то в ньому домінуюче положення все ще займають суб'єкти господарювання з організаційно-правовою формою у вигляді державних підприємств, що притаманні не стільки ринковій економіці, скільки адміністративно-командній, а управління ними має суттєві недоліки порівняно з системою корпоративного управління.

Зокрема, в Україні в той самий час, коли акціонерні товариства та зареєстровані на біржі підприємства підпадають під дію суворіших вимог щодо фінансової звітності та фінансового контролю, державні унітарні підприємства не зобов'язані складати фінансову звітність за міжнародними

стандартами. Крім того, державні унітарні підприємства не зобов'язані проходити щорічну аудиторську перевірку.

Частіше за все фінансові показники державних підприємств недоступні для громадськості ні в центральній базі даних (наприклад, у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України), ні на власному веб-сайті підприємства.

Отже, організаційно-правова форма у вигляді державних підприємств можна охарактеризувати як таку, що є непрозорою для органів управління та контролю, що формує можливість для різного роду зловживань. Саме тому доцільним є визначення долі державних підприємств, а саме: обґрунтування доцільності виділення кола казенних підприємств, що мають виконувати специфічні державні функції, та державних комерційних підприємств, а також корпоратизацію інших суб'єктів господарювання для посилення державного корпоративного сектору та його структуризацію.

По-друге, для забезпечення внутрішньої збалансованості державного корпоративного сектору відповідно до вирішення притаманних державою функцій стосовно забезпечення належних умов розвитку національної економіки в цілому (зокрема, проведення активної політики у стратегічних галузях) доцільним є запровадження інституту націоналізації, що повинен застосовуватися щодо безсистемно приватизованих підприємств, котрі опинилися в скрутному фінансовому становищі. На даний час питання націоналізації не врегульовані (хоча відповідні проекти законодавчих актів неодноразово подавалися до розгляду Верховної Ради), що зумовлено не стільки міркуваннями економічної доцільності, оскільки її широко застосовують розвинуті країни ринкової економіки (зокрема, Франція, Великобританія) для раціоналізації її структури, скільки кон'юнктурними – бажанням запобігти поверненню до адміністративно-командної економіки. І якщо таке бажання було зрозумілим в період проведення активних процесів приватизації, то зараз, коли вони фактично приближаються до завершення в якості трансформаційного проєкту, доцільним є врегулювання питань націоналізації з позиції наявності дієвих інструментів регулювання стратегічного розвитку національної економіки.

Слід також зазначити, що зараз мають місце лише процеси реприватизації, котрі зумовлені поверненням в державну власність приватизованих об'єктів в разі невиконання новими власниками прийнятих на себе зобов'язань, що мають більше ситуативний характер ніж системне цілеспрямоване регулювання структури національної економіки.

Реалізація другого напрямку управління державним корпоративним сектором – його функціонування та розвитку, зумовлена насамперед необхідністю виконання функції ефективного власника та повинна передбачати забезпечення ефективного використання державних активів, проведення активної інвестиційно-інноваційної політики, захисту майнових інтересів держави. Важливим аспектом цього напрямку є підвищення рівня менеджменту та впровадження сучасних методів корпоративного управління, котрі повинні забезпечити реалізацію потенційних переваг корпоративного сектору, проведення за рахунок цього промислової політики у відповідних сферах економічної діяльності.

Зазначені напрями управління державного корпоративного сектору мають бути реалізовані за рахунок належного їх правового, економічного та організаційного забезпе-

чення, а також наявності інформаційно-аналітичного блоку, який має на меті надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Відповідність змісту зазначених блоків потребам управління зумовлює необхідність визначення напрямів та заходів щодо вдосконалення управління державним корпоративним сектором, розробка яких є пріоритетним елементом механізму, що дозволяє надати йому динамізму, а їх реалізація дозволить підвищити дієвість управління та обґрунтованість управлінських рішень.

Висновки

Формування дієвого механізму управління державним корпоративним сектором дозволить забезпечити реалізацію державної політики в цій важливій сфері, підвищити ефективність функціонування державного сектору, а також позитивно впливати на розвиток національної економіки в цілому, що можливо лише при постійному оновленні механізму за рахунок розроблення та реалізації системи актуальних заходів, що зумовлені як внутрішніми потребами, так і впливом зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Корпоративний сектор в економіці: стратегія та механізми розвитку: монографія / Під заг. ред. Л.І. Дмитриненко. – Донецьк: ТОВ «СВД», 2012. – 184 с.
2. Пінчук І.О. Господарсько-політичний механізм як інституційна модель функціонування національної економіки: дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / І.О. Пінчук; Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – Полтава, 2007. – 239 с.
3. Кубах Т.Г. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів України / Т.Г. Кубах // Держава та регіони – 2009 – №6. – С. 111–114.
4. Радченко О.В. Категорія «механізм» у системі державного управління / О.В. Радченко. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.archive.nbuv.gov.ua
5. Економіко-правове регулювання монополізму в трансформаційній економіці України: монографія / [Г.І. Ботнянин, Т.В. Фугало, О.І. Дунас та ін.]. – Львів: ЛІГА-ПРЕС, 2013. – 178 с.
6. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций / Г.В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2004. – 584 с.
7. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки: підручник / І.Р. Михасюк, Л.А. Швайка. – Львів «Магнолія плюс»; Видавець СПД ФО «В.М. Піча», 2006. – 220 с.
8. Богач Ю.А. Регулювання державного сектору економіки на національному та регіональному рівнях / Ю.А. Богач. – Автореф... канд. екон. наук. – 08.00.03. – ТНЕУ, Тернопіль, 2011. – 21 с.
9. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: навч. посібн. / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К.: Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
10. Корнійчук О. Фондовий ринок: теорія ті практика / О. Корнійчук; за ред. Б.М. Данилишина. – К.: НАН України, РВПС України, 2009. – 224 с.
11. Колесник Г. Національні інтереси в системі державного управління: побудова концептуальної моделі / Г. Колесник // Ефективність державного управління: зб. наук. праць. – 2003. – Вип. 21. – С. 67–74.
12. Бутирська Т.О. Оптимізація взаємодії державної влади і громадянського суспільства (управлінський аспект): авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.02 – механізми державного управління / Т.О. Бутирська. – Одеса, 2004. – 20 с.

13. Поважний О.С. Корпоративні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / О.С. Поважний, Н.С. Орлова. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 197 с.

14. Омельчук В.О. Державне регулювання ринку доступного житла в Україні: дис. доктора економ. наук: 08.00.03 / В.О. Омельчук; НДЕІ. – К., 2011. – 486 с.

15. Борецька Н.О. механізми державного регулювання ринку освітніх послуг в Україні: авторефер. дис... канд. наук держ. управ.: спец. 25.00.02 / Н.О. Борецька. – К., 2013. – 20 с.

16. Корягіна Т.В. Державне регулювання корпоративного сектору економіки України / Т.В. Корягіна // Фінансово-бюджетна політика в контексті соціального розвитку регіонів: тези Міжнар. наук.-практ. конф. (10–20 берез. 2009 р., м. Дніпропетровськ): у 2-х т. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2009. – С. 98.

17. Солов'ян Ю.О. Розвиток системи управління державними корпоративними правами в Україні: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук: спец. 08.00.03 / Ю.О. Солов'ян. – К., 2012. – 20 с.

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

Сучасна форма вітчизняного тіньового парасуспільства

У статті розглядається сутність тіньового парасуспільства як найбільш небезпечного, потужного тіньового макросуспільного утворення з найбільшим потенціалом тінзаційного впливу, тіньового перерозподілу власності та влади.

Ключові слова: незавершена модернізація, «автономна» тіньова держава, тіньова паразитарна економіка, тіньове парасуспільство, криміногенно-інноваційний тип тіньового зростання.

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

Современная форма отечественного теневого параобщества

В статье рассматривается суть теневого параобщества как наиболее опасного, мощного теневого макрообщественного образования с наибольшим потенциалом тенезационного воздействия, теневого перераспределения собственности и власти.

Ключевые слова: незавершенная модернизация, «автономное» теневое государство, теневая паразитарная экономика, теневое параобщество, криминогенно-инновационный тип теневого возрастания.

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

The modern form of domestic shadow parasociety

The article deals with the essence of shadow parasociety as the most dangerous, powerful shadow makroobschestvennogo education with the greatest potential impact tenizatsionnogo, shadow redistribution of property and power.

Keywords: incomplete modernization, «autonomous» shadow state, parasitic shadow economy, shadow parasociety, innovative crime-type shadow growth.

Постановка проблеми. В імперативно визначену суспільством необхідність системного реформування була трансплантована засобами кризового державного регулювання тінзаційна складова, системна деформація, нейтралізація офіційної програми реформування, вимог нормативних і законодавчих актів. У чому причини наявності в системі вітчизняного реформування цієї стійкої неодмінної супутниці, його неуспіху, високої адаптивної здатності антиреформістських сил?

Необхідність набуття сучасними суспільними реформами детнізаційного очищення знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), Укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детнізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відомчих актів з питань відстеження процесів тінзації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

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

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ сучасних тіньових процесів причини їх існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема сучасні розвинуті тінзаційні форми, які мають потужний потенціал забезпечення тіньової деградації суспільства.

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

Виклад основного матеріалу. Суспільний імператив щодо проведення глибоких, ефективних реформ, очищення влади від тінзаційно-корупційних деформацій і деградації обумовлює необхідність пошуку механізмів відродження ефективного розвитку суспільства, його вихідних механізмів.

Це, в свою чергу, виділяє як предмет дискурсивного аналізу існуючу національну суспільну форму тіньового парасуспільства як сегмента суспільного ладу.

До головних компонентів останнього відносять цінності, політичне правління, економічну систему [1, с. 21]. До них належить також, на нашу думку, особлива форма взаємозв'язку та взаємозалежності держави й економіки, яка у величезній мірі характеризує особливості суспільної організації, інституційний устрій тих чи інших суспільних систем.

Економічна організація суспільства, якою б довершеною чи розвинутою вона не була, неможлива без забезпечуваного впливу політичних інститутів, державної влади, за допомогою державного механізму у правовій, конституційній, законодавчій та інших формах. Взаємодія економічної системи і держави являє собою полісистему суспільних відносин між структурами політичної і господарської влади з приводу використання ними в своїх специфічних інтересах національних економічних ресурсів. Ця полісистема, являючи собою широку мережу різноякісних форм взаємодії, держави та економіки, має, зокрема, визначальний характер впливу на наявність у суспільстві механізмів гальмування реформування, пряму зацікавленість певних суб'єктів бізнесу та влади у подовженні часових меж існування тіньового парасуспільства. В умовах вітчизняного суспільства, яке має генетичний зв'язок із традиційною (селянською) організацією, взаємодія, взаємозв'язок економічної та політичної систем, влади та бізнесу має характер функційної невідокремленості (синкретизму), змішування (гібридизації). Ситуацію, що визначає особливість взаємозв'язків між державою та економікою у вітчизняному суспільстві, слід охарактеризувати скрізь призму модернізації [2, с. 134–150] (відносно домінуючих західних країн) чи архаїзації (історичного повернення) [3, с. 3–8].

Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [4, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

Абстрактне структурне визначення сучасного модернізованого (розвинутого) суспільства передбачає одночасну трансформацію «простого» суспільства, в якому різні сфери повсякденної діяльності не диференційовані в складне індустріальне суспільство, що включає множини підсистем. Кожна підсистема має значний ступінь автономії стосовно до інших, в ідеальному вигляді сучасного модернізованого суспільства неподільність підсистем повинна бути зведена до нуля. «Головною умовою модернізації є функціональна диференціація підсистем, зокрема політики і релігії, економіки і політики, формування автономних сфер науки, мистецтва, приватного життя» [4, с. 19].

Взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє такі сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві мають функціонувати як дифе-

ренційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча [5, с. 220].

Великого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося в центрі трансформації західних країн у XIX–XX ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло, великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії та держави – стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних й економічних функцій, наприклад, єдність політичного та господарського керівництва економікою.

Незважаючи на наявність потенціалу неоекономічного зростання, модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації [6, с. 123–126]. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади (форми інституційної комплексності) [7, с. 73–79], зрощення її, з одного боку, з економікою, з другого – з криміналітетом [8, с. 123–125; 9, с. 91–92].

Слід підкреслити, що комплексне дослідження проблем гібридизації суспільних відносин, побудованих на незавершеній модернізації, є стрижневим для відтворення логіки тінізації цих відносин. Гібридизація, змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, а й одним з головних іманентних чинників її розвитку, який необхідно підняти до рівня чинників, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

Синкретизм (гібридизація) влади та бізнесу у вітчизняній економіці має не стільки значення як окремі, мозаїчні утворення, які мають значення як певні сегменти суспільного простору, стільки як потужні секторальні макросуспільні утворення з характеристиками симбіозу тіньової влади та елітного (олігархічного) бізнесу.

Синкретизм тіньового бізнесу та влади як макросуспільне утворення, як симбіоз тіньової влади та бізнесу потребують й відповідної адекватної форми владної організації, яка виявляється в існуванні тіньової «автономної держави» [10, с. 3–8].

Суспільна форма тіньової «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку, вона має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу – реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної

тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі [10].

Існування автономної, тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Терміни існування «автономної» держави, структури, організації, головних її рухомих сил не є дзеркальним відображенням офіційної, панування головних політичних команд в «автономній» та паралельній офіційній державах має свої закономірності розвитку та механізми впливу.

Другою стороною симбіозу тіньової влади та бізнесу (економіки) у вітчизняному суспільстві в економіці є наявність тіньової паразитарної елітної структури, яка синкретично (гібридно) зв'язана з владою, органічно інтегрована з нею.

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

Змістом синкретизму «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» держави набуває форми тіньового парасуспільства – альтернативного тіньового центру влади та суспільного тренду розвитку. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – це закри-

та сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [11, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства.

Найважливішими характеристиками тіньового парасуспільства в Україні є:

а) замкненість тіньового парасуспільства. Воно є головною сферою діяльності вищих державно-владних і олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансово-адміністративним колом, які здатні відтіснити стару еліту на другий план;

б) інформаційно-адміністративна, політична непрозорість тіньового парасуспільства. Якщо за кордоном політична, адміністративна діяльність, фінансові ринки є відкритими, інформація про них є доступною, то український ринок політичних, адміністративних, фінансових, майнових процесів є водночас зрегульованим, недорозвинутим і непрозорим;

в) зосередження фінансових ресурсів країни в олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, яка являє собою союз фінансових і промислових груп. Вітчизняною особливістю цього явища, на думку О. Турчинова, є гібридна влада адміністративно-економічних груп (АЕГ), що формувалися на залишках владної адміністративно-радянської системи й отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління [12];

г) залежність олігархічних кіл від державних фінансів. Український капітал не являє собою результат заробітку чи вдалого прикладання капіталу. Він є результатом перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, сформований із державної власності, з бюджетних коштів і прав на їх обслуговування;

д) існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища паразитарної елітної економіки щодо інших суб'єктів. Це виявляється у нерівномірності, дискреційності, пріоритетності оподаткування, перекладанні фіскального тягаря на ординарних суб'єктів;

е) максимальне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, свободи підприємництва, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектора режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон і обмежень, виштовхування цього сектора за межі офіційної діяльності. У зв'язку з цим Україна, соціально-економічні умови якої мають великий потенціал розвитку підприємницького сектору, офіційно має цей сектор у непропорційно обмежених обсягах;

ж) трансформація тінізації елітної економіки у базовий фактор зростання суб'єктів підприємницької діяльності, тінізації та криміналізації всіх сфер суспільного життя, особливо економіки, структуризація організованої злочинності та

суб'єктів тіньової економічної діяльності, посилення в економіці монополістичних тенденцій;

з) завершення процесу щодо заміни офіційної влади владою паразитарної, тіньової «автономної» держави та адміністративно-економічних груп, які об'єднують представників державного апарату, суб'єктів економічної діяльності та кримінальних структур;

і) посилення паразитарності тіньового парасуспільства. Вона виявляється в наявності чіткого тренду до подальшої системної тіннізації, архаїзації та гібридизації суспільних процесів за наявності певних детінізуючих альтернативних умов вибору, зокрема до реформування, зняття тіньютворюючих факторів розвитку;

к) закріплення за внутрішнім для парасуспільства звичаєвим правом найвищих для нього тіньових юридичних можливостей, нейтралізація будь-яких офіційних вимог законодавчих і нормативних актів, правоохоронних органів, судового переслідування;

л) формування потужних можливостей щодо реалізації провідної функції тіньового зростання у вітчизняних умовах – перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, різке обмеження легальних інвестиційних можливостей економічного режиму в країні.

Набуття тіньовим парасуспільством розвинутих тіньових проявів свідчить про наявність нового тіньового технологічного базису як змісту цього процесу. Таким є становлення криміногенно-інноваційного типу тіньового зростання.

Тіньова економіка виникає у просторі протиріч між різними (часто функціонально близькими формами чи сферами діяльності), наприклад між платіжоспроможним попитом і 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 його на основі переважно кількісного збільшення обсягу протиріч при збереженні попередніх техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрів тіньової діяльності. В певній мірі тіньова економіка при цьому типі зростання виконує і компенсаторну функцію задоволення суспільних потреб у зв'язку з тим, що офіційна система не в змозі задовольнити нагальні суспільні потреби.

Принципово інший тип зростання (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) її бізнесом і влади, інтеграцією, синергетизмом тіньової діяльності цих важливих функціональних суспільних сфер. Таким чином, інтенсивний тип зростання потребує принципово іншого – вищого техніко-технологічного її базису, що продукується надсучасними досягненнями менеджменту, інформатики, логістики, інноваційних технологій тощо. Слід підкреслити, що розвиток форм інтенсивного типу зростання тіньової діяльності

ті йде не внаслідок 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, які адекватно сформовані в умовах існування тіньового парасуспільства.

Таким чином, сучасна форма тіньового парасуспільства є найбільш розвинутою за своїми деформаційними, тіннізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною тіньовою формою, яка має найпотужніший потенціал щодо реалізації своїх внутрішньокорпоративних цілей, спрямованих на поширення та поглиблення потуг тіньового простору, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної політики держави, подальшої руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства. Тіньове парасуспільство є найвпливовішим суспільним феноменом, який, незважаючи на високий потенціал українського суспільства в багатьох сферах суспільного життя, максимально мінімізує реальні результати національного розвитку.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства. Адже, як правило, найрішучі реформістські заходи, покладені на існуючий тіньовий базис, можуть дати лише посилення (часто прискорене) подальших тіннізаційних процесів. Отже, успішні суспільні реформи потребують наявності і реалізації попередньої стратегії детінізації. Інституційно її функційні органи можуть бути створені на базі підрозділів антикорупційного спрямування, що розбудовуються в країні, які мають між собою внутрішньосистемні зв'язки.

Висновки

В умовах вітчизняного суспільства, яке має генетичний зв'язок із традиційною (селянською) організацією, взаємодія, взаємозв'язок економічної та політичної систем, влади та бізнесу має характер функційної невідокремленості (синкретизму), змішування (гібридизації). Ситуацію, що визначає особливість взаємозв'язків між державою та економікою у вітчизняному суспільстві, слід охарактеризувати скрізь призму модернізації (відносно домінуючих західних країн) чи архаїзації (історичного повернення).

Синкретизм тіньового бізнесу та влади як макросуспільне утворення, як симбіоз тіньової влади та бізнесу потребують й відповідної адекватної форми владної організації, яка виявляється в існуванні тіньової «автономної держави».

Успішні суспільні реформи потребують наявності і реалізації попередньої стратегії детінізації системи тіньового парасуспільства. Інституційно її функційні органи можуть бути створені на базі підрозділів антикорупційного спрямування, що розбудовуються в країні, які мають між собою внутрішньосистемні зв'язки.

Список використаних джерел

1. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє / Б. Гаврилишин. – К.: Унів. вид-во Пульсари, 2009. – 248 с.
2. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.

3. Предборський В.А. «Історичне повернення» як дискурсивний засіб побудови моделей суспільної організації в кризових умовах / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2014. – Вип. 7. – С. 3–8.

4. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.

5. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. Шамхалов. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 414 с.

6. Предборський В.А. Тінізація міграції як наслідок протиріч процесів модернізації / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2006. – Вип. 11. – С. 123–126.

7. Предборський В.А. Явище інституційної компліментарності: протиріччя потенційних переваг та загроз / В.А. Предборський //

Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 12. – С. 73–79.

8. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.

9. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.

10. Предборський В.А. Типи тіньового зростання і форми тіньової організації національної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2015. – Вип. 12. – С. 3–8.

11. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.

12. Турчинов А. Олигархофрения / А. Турчинов // Зеркало недели. – 2000 (5 фев.). – С. 3.

В.Г. АНДРІЙЧУК,
д.е.н., професор, академік НААН України,
І.С. САС,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Економічна концентрація: сутність і форми вияву

Розглянуто підходи до тлумачення сутності економічної концентрації та наведено власне розуміння даного поняття. Залежно від характеру розвитку даного процесу наведено дві форми вияву: корпоративно-управлінську та владно-управлінську.

Досліджено понятійний апарат стосовно великих аграрних і агропромислових компаній, доведено хибність беззастережного вживання поняття «агрохолдинг», уточнено поняття «холдингова компанія», наведено в Законі України «Про холдингові компанії України», запропоновано авторське трактування понять «агрохолдинг», «агропромисловий холдинг», «агропромислове формування як цілісне підприємство» та «агропромислове підприємство».

Ключові слова: економічна концентрація, ресурсна концентрація, корпоративно-управлінська концентрація, владно-управлінська концентрація, холдингова компанія, агрохолдинг, агропромисловий холдинг, агропромислове формування як цілісне підприємство, квазіхолдинг, квазіекономічна концентрація.

В.Г. АНДРЕЙЧУК,
д.э.н., профессор, академик НААН Украины,
И.С. САС,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Экономическая концентрация: суть и формы проявления

Рассмотрены подходы к толкованию сути экономической концентрации и приведено собственное понимание данного понятия. В зависимости от характера развития данного процесса приведены две формы проявления: корпоративно-управленческая и властно-управленческая.

Исследован понятийный аппарат крупных аграрных и агропромышленных компаний, доказана ошибочность безоговорочного употребления понятия «агрохолдинг», уточнено понятие «холдинговая компания», приведенное в Законе Украины «О холдинговых компаниях Украины», предложена авторская трактовка понятий «агрохолдинг», «агропромышленный холдинг», «агропромышленное формирование как целостное предприятие» и «агропромышленное предприятие».

Ключевые слова: экономическая концентрация, ресурсная концентрация, корпоративно-управленческая концентрация, властно-управленческая концентрация, холдинговая компания, агрохолдинг, агропромышленный холдинг, агропромышленное формирование как целостное предприятие, квазіхолдинг, квазіэкономическая концентрация.

V. ANDRIYCHUK,
doctor of economics, professor, Member of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine,
I. SAS,

postgraduate student Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Economic concentration: essence and forms of manifestation

Approaches to the interpretation of the essence of economic concentration have been considered and personal understanding of this concept has been provided. Depending on the nature of development of this process, two forms of manifestation have been distinguished: corporate-management and power-management. The conceptual apparatus in relation to major agricultural and agro-industrial companies has been investigated, the falsity of the unconditional use of the concept of «agricultural holding» has been proved, the concept of «holding company» has been clarified and cited in the Law of Ukraine «On Holding Companies of Ukraine», the author's interpretation of the concepts of «agricultural holding», «agro-industrial holding», «agro-industrial formation as an integral enterprise» and «agro-industrial enterprise» has been suggested.

Keywords: *Economic concentration, resource concentration, corporate–management concentration, power–management concentration, holding companies, agricultural holdings, agricultural holding agro forming a complete enterprise kvaziholdynh, kvazieconomy concentration.*

Постановка проблеми. В Україні після створення аграрних підприємств ринкового типу (1999–2000) швидкими темпами стала розвиватися економічна концентрація, яка набула широкого розповсюдження у країнах із розвинутою ринковою економікою. Економічну концентрацію не слід розглядати як альтернативу ресурсній концентрації. Ці два види концентрації співіснують, або ж як самостійні процеси, або тісно переплітаються між собою, коли відбувається самозростання підприємств і водночас відбувається набуття прямого контролю чи опосередкованого одних суб'єктів господарювання над іншими, створення асоціацій, концернів та корпорацій як форми об'єднань товаровиробників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження економічної концентрації частково висвітлено у працях таких вітчизняних вчених, як В.В. Костицький [1], Н.А. Кизим [2], Б.Й. Пасхавер [3] та ін. Розглядають окремі аспекти економічної концентрації у своїх працях і такі зарубіжні вчені, як С.Б. Авдашева [4], Г.Е. Авілова [5], С.Ю. Глазьев [6], Ю.В. Іванов [7], Н.А. Кизим [8], А.А. Радигін [9] та інші.

Мета статті. Окремі важливі питання економічної концентрації залишаються дискусійними або недостатньо розробленими. Вимагає, зокрема, уточнення поняття сутності економічної концентрації, обґрунтування форм її вияву з урахуванням сучасних тенденцій в еволюції організаційно-правової будови сільського господарства і АПК в цілому. Розв'язання цих проблемних питань і є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Визначення економічної концентрації на теоретичному рівні розглядають ряд вчених–економістів і трактують її дещо по-різному. Зокрема, Н.М. Карпенко, економічну концентрацію називає процесом усупільнення виробництва через збільшення розмірів підприємств, зосередження процесів, засобів виробництва та випуску продукції на дедалі більших підприємствах, який характеризується зростанням питомої ваги великих підприємств у загальному випуску продукції певної галузі або в її сумарній потужності [10, с. 9]. З такою думкою ми не погоджуємося, адже дане визначення розкриває сутність ресурсної концентрації, але аж ніяк не економічної.

К.Р. Макконелла і С.Л. Брю трактують економічну концентрацію (economic concentration), як описання чи міра рівня монополізації або конкуренції галузі [11, с. 937], а показником концентрації (concentration ratio) виступає відсоткова частка чотирьох (або іншої кількості) найбільших продавців в загальному обсязі продажу даної галузі [11, с. 921]. Дане визначення щодо трактування поняття економічної концентрації викликає сумнів, оскільки в ньому йдеться про рівень концентрації ринку.

Поняття «економічної концентрації» суб'єктів господарювання у юридичній літературі визначають як поглинання, злиття, приєднання і всі інші способи встановлення одним суб'єктом підприємницької діяльності контролю над всією або частиною господарської діяльності іншого суб'єкта підприємництва [12].

Варто наголосити, що трактувати поняття «економічна концентрація» на рівні з поняттям «злиття та поглинання» не є виправданим як з економічної, так і з практичної точки зору. Адже запозичені із західноєвропейського та американського права поняття «злиття і поглинання» не можуть повною мірою відобра-

жати зміст терміну «економічна концентрація» і не є тотожними, оскільки вказані поняття мають різні походження і з нашої точки зору відображають одну із форм вияву ресурсної концентрації.

Як бачимо, в економічній літературі є певні розбіжності в тлумаченні поняття економічна концентрація. Зазначимо, що у законодавстві України таке поняття не виокремлюється. Натомість у Законі України «Про захист економічної конкуренції» (ч. 2 ст. 22) наголошується на концентрації, як такій без означення, який саме вид концентрації мається на увазі. Зокрема, лише сказано, що концентрацією є*

«1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:

а) безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;

б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;

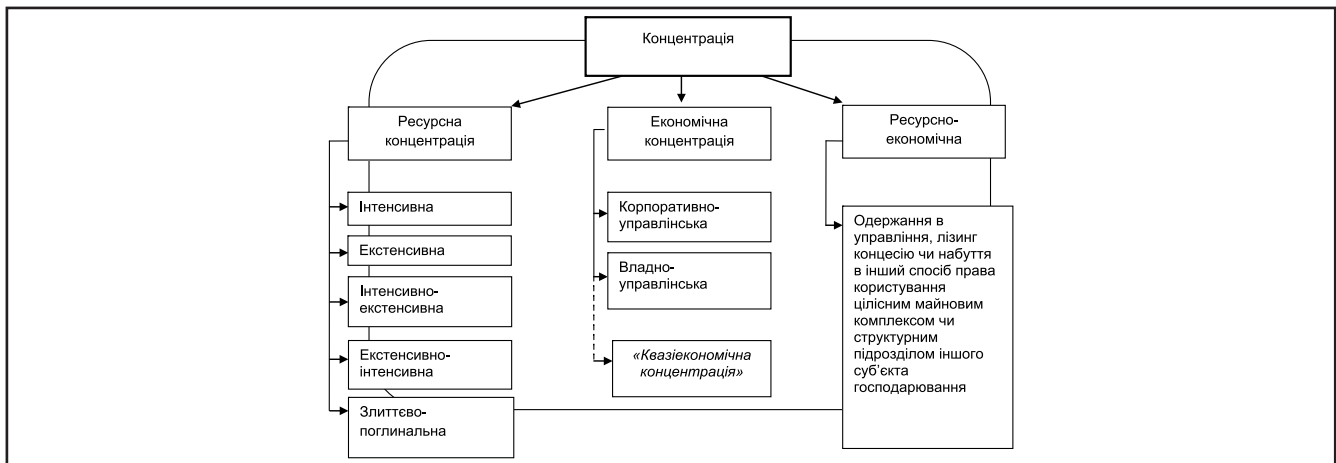
3) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

4) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання» [13].

* Наводимо повний перелік вияву концентрації згідно із зазначеним Законом, що зумовлено потребою використання його для систематизації і виокремлення форм концентрації виробництва в АПК.

Як бачимо, існують істотно різні економічні ситуації, які законодавством трактуються як концентрація.

На основі теоретичного і логічного аналізу цих ситуацій та систематизації підходів щодо визначення концентрації суб'єктів господарювання, ми прийшли до висновку, що окремі їх напрями є підстави відносити до економічної або злиттєво-поглинальної концентрації як однієї з форм вияву ресурсної кон-



Види і форми концентрації

Джерело: власна презентація автора.

центрації. При цьому економічну концентрацію, на нашу думку, доцільно трактувати так: економічна концентрація – це реальна можливість здійснення вирішального впливу однієї або декількох пов'язаних юридичних (фізичних) осіб на господарську діяльність інших суб'єктів господарювання чи їх частин. Спираючись на викладене, пропонуємо таку класифікацію концентрації із урахуванням ресурсної концентрації (див. рис.).

Спочатку коротко зупинимося на сутності ресурсної концентрації. Вважаємо, що ресурсну концентрацію виробництва репрезентують собою саме форми концентрації оскільки кількісно вона характеризується низкою ресурсних показників, що розкривають її суть. Інтенсивна форма концентрації виробництва передбачає, що підприємство на одиницю земельної площі у межах сталого землекористування нарощує вкладання капіталу (що здійснюється на основі розширеного відтворення) на новітній основі (основних засобів, оборотного капіталу сфери виробництва, а за необхідності і праці (в умовах розвитку трудомістких галузей) з метою одержання більшого обсягу виробництва продукції і підвищення його ефективності. Якщо при цьому аграрне підприємство розвиває лише сільськогосподарської галузі, тоді має місце односпекторна інтенсивна форма концентрації. Але в тому разі, коли таке підприємство розвиває і переробні виробництва, що об'єктивно збільшує потребу в спеціалізованому обладнанні, тобто в основному капіталі, а також в оборотному капіталі і людських ресурсах, то такий різновид досліджуваного процесу можна назвати як вертикально-інтенсивна форма концентрації виробництва. Отже, розглянута форма концентрації є результатом накопичення капіталу підприємства на одиницю земельної площі в процесі його саморозвитку.

Екстенсивна форма концентрації виробництва відбувається в умовах збільшення підприємством посівних площ і відповідно нарощування капіталу на тому ж технічному і технологічному рівнях, необхідного для обробки додатково задіяних земельних ресурсів. Ця форма концентрації також може мати два різновиди: односпекторно-екстенсивна, коли підприємство розвиває лише сільськогосподарські галузі, і вертикально-екстенсивна, в разі розвитку ним переробного виробництва з використанням його традиційної техніко-технологічної бази.

У практичній діяльності аграрних підприємств часто має місце переплетіння інтенсивної та екстенсивної форм концентрації

виробництва, коли підприємство розширює посівні площі і водночас здійснює нарощування капіталу на одиницю земельної площі частково як на старій, так і частково на новій техніко-технологічній основі. Залежно від їх співвідношення (старої і нової), є підстави виділити інтенсивно-екстенсивну форму концентрації виробництва та екстенсивно-інтенсивну. У першій з них нарощування капіталу відбувається переважно на новій техніко-технологічній базі, а в другій – навпаки, переважно на традиційній. Ці форми концентрації можуть бути, як і в попередніх випадках, односпекторними, або вертикальними.

У сучасних умовах з розвитком глобалізаційних процесів у країнах світу, в тому числі і в Україні, все більшої масштабності набуває ринок злиття/поглинання (M&A – від англ. Merger – злиття, acquisition – поглинання). Особливо динамічно цей процес став розвиватися в АПК і його провідній сфері – сільському господарстві. Часто великі агропромислові компанії поглинають аграрні підприємства, перетворюючи їх у відокремлені підрозділи або навіть у структурні підрозділи. В даному випадку поглинання ми розглядаємо саме в такому аспекті, коли поглинуте підприємство втрачає право юридичної особи і набуває статусу відокремленого або структурного підрозділу. Що ж стосується перетворення самостійних аграрних підприємств у дочірні підприємства холдингів, то цей процес ми розглядаємо як економічну концентрацію, про яку йтиметься в подальшому викладі.

У дещо меншій мірі простежується процес злиття компаній (підприємств) і утворення на їх основі нової юридичної особи, до якої переходять права і обов'язки компаній (підприємств), що злилися. Тобто в даному разі відбувається централізація капіталу, зосередження його в одних руках. У процесі поглинання і злиття виникає, на нашу думку, поглинально-злиттєва форма концентрації виробництва. На нашу думку, вона також може формуватися і тоді, коли підприємство здійснює купівлю окремих майнових комплексів чи структурних підрозділів інших підприємств, а також коли воно придбає активи суб'єктів господарювання, що ліквідуються.

Економічна концентрація, на наш погляд, має дві форми вияву: корпоративно-управлінську та владно-управлінську. Корпоративно-управлінська економічна концентрація здійснюється завдяки контролю за діяльністю юридично-самостійних суб'єктів господарювання через володіння чи одержання в управління їх корпоративними пакетами акцій

(паїв), що забезпечують 50 і більше відсотків голосів у вищому органі управління таких суб'єктів. Під владно-управлінською розуміємо таку, що здійснюється через управлінський контроль за діяльністю суб'єктів господарювання, коли керівництво (голова, заступники) спостережної ради, інших наглядових органів одного такого суб'єкта водночас обіймають аналогічні посади в інших суб'єктах господарювання.

Економічна концентрація особливо потужного розвою набула після 2000 року з виникненням холдингових структур в АПК. Зазначимо, що коли йдеться про корпоративно-управлінську концентрацію, мається на увазі, що контроль в її межах може здійснюватися через:

- а) створенням дочірніх підприємств;
- б) створення дочірніх підприємств і відокремлених підрозділів.

Мається на увазі, що до складу холдингу можуть входити лише дочірні підприємства: аграрні, переробні, торгівельні та інші, або ж дочірні підприємства і відокремлені підрозділи (філії), які можуть підпорядковуватися дочірнім підприємствам або безпосередньо головному підприємству.

Наступний вид концентрації, який ми виокремлюємо, це ресурсно-економічна концентрація, що виникає в результаті одержання суб'єктом господарювання в управління, лізинг чи набуття в інший спосіб права користування цілісним майновим комплексом чи структурним підрозділом іншого суб'єкта господарювання.

В Україні сформувалася специфічна форма вияву економічної концентрації, яку ми називаємо «квазіекономічна концентрація». Її виникнення спричинене появою великих господарських структур – квазіхолдингів.

Квазіхолдинги – це не справжній холдинг, або псевдохолдинг, у складі якого, крім аграрних, можуть бути і промислові переробні підприємства, постачальницькі і торговельні підприємства тощо. Причому головним підприємством може бути як аграрне, так і переробне підприємство. Тобто може створюватися не лише квазіагрохолдинг, а й квазіагропромисловий холдинг, для яких характерна жорстка централізована система управління.

Адже у квазіхолдингах одна фізична особа не тільки є єдиним власником головного підприємства, а й єдиним власником інших підприємств, які за прийнятою квазіхолдингом системою управління підпорядковуються головному управлінню. Таким чином, відбувається велика концентрація влади в одних руках, що істотно посилює монополізацію аграрного виробництва.

Тому необхідно наголосити на тому, що квазіхолдинг є господарською структурою, яка створена без урахування вимог вітчизняного законодавства і за окремими істотними ознаками навіть суперечить йому. По-перше, не витримується вимога щодо необхідності взяття на баланс материнською (головною) компанією часток (паїв) корпоративно залежних від неї підприємств. По-друге, порушена стаття 140 Цивільного кодексу України щодо заборони одноосібно створювати більше, ніж одне господарське товариство, включаючи і випадки, коли особа не створює товариство, а стає його єдиним учасником.

Оскільки квазіхолдинги перебувають за межами правового поля, то без відповідної організаційно-правової перебудови вони не мають права на існування. Відповідно і квазіекономічна концентрація як окрема форма економічної концентрації не має права на існування, хоча реально вона існує.

Ресурсна концентрація і економічна концентрація у їх різновидах веде до концентрації ринків окремих видів продукції,

а отже і до можливої появи монопольного становища окремих господарських структур.

Проблема концентрації ринків є відносно новою і постала перед економістами – теоретиками і практикаками лише на початку ХХ ст. Під концентрацією ринку сучасні англійські економісти, такі як Е. Долан і Д. Ліндсей, розуміють ступінь переважання на ринку однієї чи декількох фірм [14].

Дж. Бейн та Е. Мейсон у своїх роботах обґрунтовують тезу про наявність оберненого взаємозв'язку між рівнем конкуренції на ринку та рівнем його концентрації, тобто чим вищий рівень ринкової концентрації, тим більше ринкова структура віддаляється від конкурентної.

Ринкова концентрація вимірюється загальним рівнем активності великих підприємств та ступенем домінування на ринку одного або декількох продавців [15].

Концентрацію ринку визначають рядом показників, що є широко використовуваними у світовій практиці та економічній літературі. Серед них основними вважаються: коефіцієнт концентрації, коефіцієнт Херфіндала – Хіршмана, коефіцієнт відносної концентрації, коефіцієнт ентропії, коефіцієнт Джині.

Показники ринкової концентрації дозволяють оцінити ступінь монополізації ринку, рівномірність розподілу продавців. Чим більше діє на ринку продавців із однаковими за масштабами продажу продукції, тим менші відповідні показники, і навпаки.

Показники концентрації характеризують ступінь нерівномірності розподілу обсягів виробництва або продажів товару між господарюючими суб'єктами, а також можливість впливу кожного з них на загальні умови обігу товарів на відповідному ринку.

Економічна концентрація є одним із методів встановлення монопольного становища на ринку. Адже монополіст може встановлювати ціни на товари та послуги й при цьому вони мало залежатимуть від попиту на нього, а залежатимуть значною мірою від волі монополіста.

Концентрація виробництва дуже тісно пов'язана із концентрацією продовольчих ринків, коефіцієнт кореляції між ними може сягати одиниці. Компанія «МХП» є надзвичайно потужною й має колосальну динаміку зростання частки ринку порівняно із іншими. Слід зазначити, що дана галузь є найбільш концентрованою галуззю сільськогосподарського виробництва. Про концентрацію ринку курятини в Україні яскраво свідчить та обставина, що дві компанії – «МХП» і «Агромарс» – займають домінуючу частку в ринку – 65,9%.

Проте концентрація виробництва в сільському господарстві і концентрація ринку сільськогосподарської продукції має не такий однозначний зв'язок. Наприклад, якщо підприємство спеціалізується на виробництві сільськогосподарської продукції, воно може виробляти великі обсяги рослинницької продукції, але реалізовувати її лише частково, оскільки її частина може йти на потреби тваринництва. Якщо ж це холдинг, що має у своєму складі комбикормові заводи, він спрямовує значну частину виробленого зерна, іншої рослинної продукції на виробництво комбикормів шляхом внутрішньої фірмової реалізації, через внутрішню фірмові ціни, а також через пряму передачу продукції.

Значне поширення процесу економічної концентрації притаманне країнам, де є великі холдингові компанії, оскільки йдеться про концентрацію капіталів, на базі яких розвиваються ці виробництва.

Щоб запобігти негативним наслідкам економічної концентрації, здійснюється державний контроль за їхнім розвитком відповідними органами влади.

Державний контроль над економічною концентрацією здійснюється з метою запобігання появі насамперед монопольних товарних ринків. Він застосовується як в Україні (починаючи із 1995 року), так і в багатьох зарубіжних країнах світу (Німеччина, Словаччина, Росія та ін.).

Згідно із законодавством Федеративної Республіки Німеччини для укладання угоди про злиття (поглинання) суб'єкта господарювання, сукупний річний оборот якого перевищуватиме визначену законом суму, необхідно спершу повідомити Федеральне картельне відомство. В разі коли передбачається, що таке злиття посилюватиме домінуюче становище на ринку суб'єкта господарювання, Федеральне картельне відомство забороняє його здійснення.

У Франції всі проекти, які здатні погіршити конкуренцію (до них також входить концентрація та заходи боротьби з нею), можуть бути піддані (за запитом міністра економіки), експертизі Ради з конкуренції. На підставі висновку Ради можуть видати постанову про скасування, відновлення або вжиття заходів щодо забезпечення проекту концентрації.

У країнах з перехідною економікою діють у законодавстві ідентичні правові інститути. Згідно із законодавством Російської Федерації концентрація підприємств здійснюється за попередньою згодою федерального антимонопольного органу. Зокрема, за такою згодою за певних умов здійснюється придбання акцій (часток) із правом голосу у статутному капіталі господарського товариства, набуття у власність або користування одним господарюючим суб'єктом основних виробничих засобів або нематеріальних активів іншого господарюючого суб'єкта. Федеральний антимонопольний орган має право відхилити відповідні клопотання, якщо їх задоволення може призвести до посилення домінуючого становища господарюючого суб'єкта та (або) обмеження конкуренції. Якщо вищезазначені дії можуть призвести до виникнення або посилення домінуючого становища господарюючого суб'єкта та (або) обмеження конкуренції, особи, які їх здійснюють, зобов'язані на вимогу федерального антимонопольного органу у визначені ним строки вжити заходів щодо поновлення необхідних умов конкуренції [16].

Регулювання економічної концентрації суб'єктів господарювання в Україні здійснюється органами влади та такими нормативними актами, як Закон України «Про захист економічної конкуренції» та «Про Антимонопольний комітет України».

Порушується справа проти суб'єктів господарювання, які недотрималися законодавства щодо захисту економічної концентрації й тим самим займають монопольне становище на ринку. Антимонопольний комітет України за результатами розгляду справи може прийняти рішення примусового поділу такого суб'єкта господарювання, накладити штрафи, блокувати цінні папери, тощо.

Сучасний агробізнес в Україні переходить у новий етап свого розвитку, що пов'язане, перш за все, з тим, що в аграрному секторі активно розвиваються ринкові відносини. В результаті домінуючим трендом стали процеси капіталізації сільськогосподарства, утворення великих формувань та складних інтегрованих структур, що поступово формують нову карту агробізнесу в Україні. В цих умовах у найбільшій мірі реа-

лізують свій шанс великотоварні самостійні підприємства і холдингові структури, які нарощують свій земельний фонд.

З приводу холдингових структур, інших великих компаній в АПК є потреба детальніше зупинитися на такому. У вітчизняній економічній літературі і практиці багато одних і тих же понять, показників трактуються далеко неоднозначно, що вносить різночитання і непорозуміння серед науковців і управлінців в оцінці важливих економічних явищ і процесів. Сказане безпосередньо стосується і понятійного апарату, що покликаний ідентифікувати великі аграрні і агропромислові компанії.

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» трактує холдингову компанію як відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств.

Таке трактування холдингової компанії орієнтоване на промислові підприємства, фінансову сферу, логістику без урахування специфіки сільського господарства, про яку уже йшлося. Зазначимо, зокрема, що у 2013 році в сільському господарстві України функціонувало лише 300 середніх і великих акціонерних товариств, тоді як загальна кількість господарських товариств становила 8295, з них абсолютна більшість – це товариства з обмеженою відповідальністю.

Виникає запитання: на якій підставі холдинговою компанією може бути лише акціонерне товариство і не може бути нею ТОВ, яке за юридичним статусом також є корпоративним підприємством? Адже серед них є економічно потужні підприємства, які в змозі придбавати пакети часток, паїв, акцій інших корпоративних підприємств і успішно ними управляти.

Як з'ясувалося, в даному випадку має місце юридично-правова неузгодженість у законодавстві України. Адже в Законі України «Про господарські товариства» в ст. 9 чітко сказано, що товариство (без акценту на акціонерне товариство) має право на території України та за її межами створювати філії та представництва, а також дочірні підприємства згідно чинного законодавства України.

Як бачимо, за цією ключовою ознакою господарська структура у складі ТОВ і його дочірніх підприємств повністю співпадає з поняттям «холдингова компанія», наведеному у Законі України «Про холдингові компанії в Україні». Щоб уникнути цієї правової колізії, достатньо в цьому законі у визначенні холдингової компанії замість слів «акціонерне товариство» написати «корпоративне підприємство» з відповідним уточненням його конкретного юридичного статусу, про що йтиметься далі.

Зазначена норма Закону України «Про господарські товариства» стосовно можливостей створення ними філій і дочірніх підприємств хоч і не часто, але знаходить своє втілення на практиці. І дійсно, якщо аграрне господарське товариство не залежно від того, чи воно є АТ, чи ТОВ створить два і більше дочірніх підприємств, придбавши контрольний пакет часток, паїв, акцій інших аграрних підприємств, то така господарська структура має усі підстави називатися агрохолдингом.

Як показує дійсність, таких класичних агрохолдингів у вітчизняному сільському господарстві дуже мало. Натомість функціонує багато великотоварних агропромислових формувань (АПФ), які називають агрохолдингами, проте насправді вони часто не є такими. У своїй більшості це агропромислові холдинги, як вертикально інтегровані структури,

де аграрна сфера на засадах єдиної власності поєднана з промисловою сферою, а не рідко й з торгівлею і функціонує в організаційній формі дочірніх підприємств.

Тут ми наголошуємо: саме в організаційній формі дочірніх підприємств. Це принципово важливо, бо чимало функціонує АГПФ, які також називають себе агрохолдингами, хоча в них аграрна сфера організаційно представлена відокремленими підрозділами (філіями), а в гіршому випадку – структурними підрозділами головного підприємства, як правило переробного.

Таке агропромислове формування за своєю організаційно–правовою будовою зовсім не відповідає ключовим ознакам холдингу як особливої господарської структури і фактично є просто цілісним підприємством.

Спираючись на викладене, найперше вважаємо за необхідне уточнити визначення поняття «холдингова компанія», що наведено в Законі України «Про холдингові компанії в Україні», оскільки воно є базовим, основоположним для визначення інших понять. Холдинг (холдингова компанія) – корпоративне підприємство з юридичним статусом акціонерного товариства або товариство з обмеженою відповідальністю, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств.

Наведене трактування холдингу дає підстави для такого визначення агрохолдингу і агропромислового холдингу:

– агрохолдинг – аграрне корпоративне підприємство з юридичним статусом АТ або ТОВ, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами часток, паїв чи акцій двох або більше аграрних підприємств. До складу агрохолдингу можуть входити і дочірні підприємства такого профілю, як збутові, торговельні, інфраструктурні;

– агропромисловий холдинг – переробне корпоративне підприємство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами часток, паїв чи акцій двох або більше аграрних підприємств. До складу такого холдингу можуть входити й дочірні переробні підприємства та дочірні підприємства іншого профілю (збутові, торговельні тощо).

Є також потреба в ідентифікації інших великих агропромислових господарських структур, які не є холдингами, хоча асоціативно сприймаються саме такими, зокрема: агропромислове формування як цілісне підприємство – переробне підприємство, що орендує землю сільськогосподарського призначення, в якому аграрна сфера організаційно функціонує на засадах відокремлених підрозділів (в гіршому випадку – структурних підрозділів).

Економічна концентрація у формі холдингів відображається у їх складових, до яких відносять: дочірні підприємства і відокремлені підрозділи (філії), що є у їх складі. Таке явище супроводжується появою ефекту масштабу, але водночас несе в собі загрозу появи складнощів в управлінні. Така структура на певному етапі зростання стає неповороткою, недостатньо мобільною, що породжує перепони для подальшого розвитку такого суб'єкта господарювання. З чисто теоретичної точки зору підвищення концентрації виробництва виправдане, коли збільшення ефекту масштабу покриває втрати від ускладнення управління компанією. Урівноваження такого ефекту і витрат – це є та гранична межа розміру такої структури, перехід за яку призводить до зниження ефективності.

В Україні згідно з вітчизняним законодавством монопольним вважається становище такого суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товарів перевищує 35%. Вважаємо, що цей норматив для умов агропромислового виробництва із великою кількістю суб'єктів господарювання є завищеним і також вимагає диференційованого коригування у розрізі галузей.

Зазначена норма монопольного законодавства передбачає лише загальне обмеження на частку в ринку окремих суб'єктів господарювання. Але з огляду на специфіку сільськогосподарства, де головним засобом виробництва є земля як вагомий показник концентрації, логічно було б законодавчо ввести і обмеження на розмір аграрних підприємств, зокрема передбачити нормативні межі землеористування холдингами (агропромисловими структурами). Основним напрямом такого обмеження має слугувати площа орендованих земель одним суб'єктом господарювання.

Розв'язання цієї надскладної проблеми є надзвичайно важливим, оскільки економічна концентрація набуває все більших масштабів: створюються нові холдинги відповідно нарощується їх земельний банк, що гостро ставить питання раціональних розмірів холдингових структур і раціональних розмірів підприємств.

Визначення раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств і холдингових структур за площею їх землеористування є нагальною потребою для вітчизняного сільськогосподарства. Державне регулювання цього процесу, на нашу думку, створить додаткові реальні передумови для його виходу з кризи, і зокрема галузі тваринництва, та підвищить рівень економічної й продовольчої безпеки України, а також забезпечить підвищення рівня прибутковості сільськогосподарського виробництва та зробить його продукцією більш конкурентоспроможною на світових ринках.

Висновки

Вважаємо, що економічну концентрацію доцільно трактувати як реальну можливість здійснення вирішального впливу однієї або декількох пов'язаних юридичних (фізичних) осіб на господарську діяльність інших суб'єктів господарювання чи їх частин. У свою чергу, економічна концентрація, на наш погляд, має дві форми вияву: корпоративно–управлінську та владно–управлінську. Наступний вид концентрації який ми виокремлюємо – це ресурсно–економічна, що виникає в результаті одержання в управління, лізинг чи набуття в інший спосіб права користування цілісним майновим комплексом чи структурним підрозділом іншого суб'єкта господарювання.

В Україні сформувалася специфічна форма вияву економічної концентрації, яку ми називаємо «квазіекономічна концентрація». Її виникнення спричинене появою великих господарських структур – квазіхолдингів. Оскільки квазіхолдинги перебувають за межами правового поля і без відповідної організаційно–правової перебудови не мають права на існування, так і квазіекономічна концентрація як окремий вид економічної концентрації не має права на існування, хоча реально вона існує.

Корпоративно–управлінська економічна концентрація здійснюється завдяки контролю за діяльністю юридично–самостійних суб'єктів господарювання через володіння чи одержання в управління їх корпоративними пакетами акцій (паїв), що забезпечують 50 і більше відсотків голосів у ви–

щому органі управління таких суб'єктів. Під владно-управлінською розуміємо таку, що здійснюється через управлінський контроль за діяльністю суб'єктів господарювання, коли керівництво (голова, заступники) спостережної ради, інших наглядових органів одного такого суб'єкта водночас обіймають аналогічні посади в інших суб'єктах господарювання.

Процес економічної концентрації з економічної точки зору є явищем корисним, яке спроможне забезпечити значне підвищення ефективності діяльності підприємства, рентабельності виробництва, зниженню виробничих витрат, вихід на нові ринки та ін. Таке забезпечення значних переваг у конкурентній боротьбі досягається шляхом координації зусиль на відповідному напрямку діяльності. Але даний процес може набути й небезпечного характеру, оскільки створює умови для виникнення суб'єктів господарювання, що займатимуть монополічне становище на ринку, яке своєю чергою призводить до негативних наслідків.

Список використаних джерел

1. Костицький В.В. Закон перманентної концентрації капіталу: Економічна історія та українські реалії / В.В. Костицький. – К.: Ін-т законодавчих передбачень і правової експертизи, 2003. – 198 с.
2. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Н.А. Кизим – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
3. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільського господарства / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 16–23.
4. Авдашева С.Б. Формы экономической концентрации в условиях мягких бюджетных ограничений. Материалы Бюро экономического анализа, 2000.

5. Авилов Г.Е., Клейн Н.И. Закон о защите экономической конкуренции и ограничении монополистической деятельности (проект) // Законодательство и экономика, 1995. – №3.

6. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. – М.: Наука, 1990.

7. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю.В. Иванов. – М., 2001. – 274 с.

8. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.

9. Радыгин А. Российский рынок слияний и поглощений: этапы, особенности, перспективы [Текст] / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2009. – №10. – С. 23–45.

10. Карпенко Н.М. Державний антимонопольний контроль процесів економічної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. держ. управління / Н.М. Карпенко. – К., 2010. – 22 с.

11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА – М., 2007. – 940 с.

12. Саниахметова Н.А. Правовий захист конкуренції у підприємстві України. – Одеса: ООО «Бах-ва», 1998. – С. 153.

13. Розпорядження Антимонопольного комітету України «Про Положення про контроль за економічною концентрацією».

14. Долан Э. Дж, Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. – СПб.: СП «Автокомп» 1992. – С. 492.

15. Ігнатюк А. Галузеві ринки: теорія, практика і напрями регулювання: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 83.

16. Удалов Т.Г. Конкурентне право: Навч. посіб. – К.: Школа, 2004. – 496 с.

I.V. ARTIMONOVA,

к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Теоретичні підходи до формування системи продовольчої безпеки

У статті розглянуто генезис трактування поняття «продовольча безпека». Досліджено ієрархічні рівні забезпечення продовольчої безпеки. Виділено характеристики продовольчого забезпечення для оцінки продовольчої безпеки на різних рівнях. Визначено пріоритетні напрями підвищення рівня продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, виробництво, споживання, самозабезпечення, резервний фонд, продовольство.

I.V. ARTIMONOVA,

к.э.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет

Теоретические подходы к формированию системы продовольственной безопасности

В статье рассмотрен генезис понятия «продовольственная безопасность». Исследованы иерархические уровни обеспечения продовольственной безопасности. Выделены характеристики продовольственного обеспечения для оценки продовольственной безопасности на различных уровнях. Определены приоритетные направления повышения уровня продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, производство, потребление, самообеспечение, резервный фонд, продовольствие.

I. ARTIMONOVA,

Ph.D., associate professor of finance and credit, Bila Tserkva National Agrarian University

Theoretical approaches to formation of a food safety system

The article discusses the genesis of the interpretation of the «food security» concept. Hierarchical levels of food security are investigated. Highlighted characteristics of food supply for the assessment of food security at all levels. The priority directions of improvement of food security are determined.

Keywords: food security, production, consumption, self-reliance, reserve, food.

Постановка проблеми. Проблема продовольчої безпеки завжди посідала провідне місце у загальній національній безпеці кожної країни, оскільки є основою її соціально-економічного розвитку. Безперечно, проблеми стабільного продовольчого забезпечення населення були предметом постійної уваги урядів різних держав протягом розвитку людства, оскільки дезорганізація процесів продовольчого забезпечення призводить до посилення деформації структури економіки. Здавалося б, що сучасні тенденції розвитку виробничих потужностей та застосування інноваційних технологій здатні забезпечити достатній обсяг виробництва продовольства, однак сотні мільйонів громадян різних держав, у тому числі і розвинених, не отримують необхідний для підтримки життя набір основних продуктів харчування як за кількісним складом, так і якісними характеристиками.

Інтереси збереження і зміцнення здоров'я будь-якої нації вимагають створення умов, спрямованих на задоволення потреб різних груп населення у повноцінному й збалансованому харчуванні з урахуванням національних традицій, звичок, географічного положення, і звісно, це є основною функцією держави. Споживання продуктів харчування, задовольняючи фізіологічні потреби організму в поживних речовинах і енергії, повинно одночасно здійснювати лікувальні та профілактичні функції, а забезпечення раціонального харчування дітей є предметом особливої уваги держави, політичним курсом якої є збереження здоров'я і розвиток нації. Сучасні умови акцентовані на соціальній орієнтації проблеми забезпечення продовольством населення країни. Підкреслимо, що лише в системі забезпечення продовольчої безпеки створюються умови і формуються механізми протидії економічним загрозам, розвитку відтворювальних процесів у сільськогосподарському виробництві та підвищення рівня самозабезпечення продовольством окремих регіонів та країни в цілому. Таким чином, головним пріоритетом агропродовольчої політики держави має бути досягнення найбільш високого рівня самозабезпеченості продовольством через збільшення обсягів виробництва життєво-необхідних продуктів, поліпшення системи постачання та споживання продовольства, формування умов фізичної та економічної доступності продуктів харчування для кожного громадянина.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання продовольчої безпеки постійно перебувають у центрі уваги багатьох науковців. На актуальність проблеми вказують численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у розвиток концепції продовольчої безпеки зробили такі фахівці: В.Р. Андрійчук, В.С. Балабанов, В.І. Богачова, О.І. Гойчук, Л.В. Дейнеко, С.М. Кваша, Т.Р. Мальтус, В.М. Микитюк, І.М. Миценко, Т.Г. Мостенська, Б.Й. Пасхавер, О.Р. Сватюк, О.В. Скидан, А.М. Чечіль, О.В. Шелбаніна, О.М. Шпичак, О.С. Юрчишина та ін. Проте дана проблема потребує регулярного моніторингу та подальшого дослідження, особливо в напрямі формування системи продовольчої безпеки на різних рівнях.

Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних засад формування стійкої системи продовольчої безпеки в умовах нестабільності продовольчого ринку, і на основі цього розкрити сутність продовольчої безпеки, встановити взаємозв'язок її складових, здійснити оцінку рівнів продовольчої безпеки,

визначити основні напрями підвищення стану продовольчої безпеки та забезпечення її на ієрархічних рівнях.

Виклад основного матеріалу. Продовольчий фактор завжди мав значення в історії розвитку людської цивілізації. При зміні історичних формацій процес забезпечення суспільства продовольством змінювався по мірі розвитку процесу виробництва, знарядь і засобів праці, інтеграції форм виробництв тощо. Відповідно формувалася і суть дефініції «продовольча безпека», що набула офіційного значення і була сформульована в основоположних міжнародних документах і внутрішніх постановках окремих країн для характеристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку. Так, на різних етапах розвитку суспільства продовольча безпека по суті своїх умов різна. Офіційно зареєстрований термін «продовольча безпека» був введений у міжнародний обіг після світової зернової кризи 1972–1973 років, яка спричинила у ряді країн загострення внутрішньополітичної ситуації, стала першопричиною розробки програм продовольчої безпеки окремих країн (США, Японія) та їх об'єднань (ЄС). Тож цей термін трактувався як забезпечена відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями здатність території (груп країн, держави, регіону), незалежно від зовнішніх і внутрішніх умов, задовольнити потребу населення в цілому і кожного громадянина окремо в продуктах харчування, питній воді й інших харчових продуктах в обсягах, якості й асортименті, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я і розширеного відтворення населення. Цей термін використовувався для характеристики стану продовольчого ринку і в цілому економіки країни або групи держав, інтегрованих в системи і співтовариства.

Генеральна Асамблея ООН у резолюції «Міжнародні зобов'язання щодо забезпечення продовольчої безпеки у світі» визначає зміст даного поняття як «...забезпечення гарантованого доступу всіх жителів і в будь-який час до продовольчих ресурсів світу в кількості, необхідній для активного здорового життя» [1].

Продовольча безпека згідно зі ст. 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» – це захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [2].

Вітчизняні науковці В.М. Микитюк та О.В. Скидан у своєму дослідженні визначають продовольчу безпеку як еколого-економічний стан держави (регіону), при якому всі її громадяни забезпечені продовольством у необхідній кількості, асортименті та відповідної якості, що підтримує найвищий рівень їх фізичного і психічного здоров'я. При цьому існують відповідні ресурси, потенціал та механізми постійного збереження такого стану (переважно власними силами держави чи регіону для всіх верств населення незалежно від зовнішніх і внутрішніх факторів та за умови збереження сприятливого стану навколишнього середовища) [3].

Відомий економіст Б.Й. Пасхавер продовольчу безпеку країни визначає як забезпечення доступності і достатності продовольчого споживання всім верствам населення переважно за рахунок вітчизняного агропродовольчого виробництва [4].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Як відзначає І.М. Миценко, продовольча безпека – це здатність вітчизняних товаровиробників забезпечити населення держави харчуванням в обсязі та калорійності, що відповідають раціональним науково обґрунтованим нормам та гарантують соціально-політичну стабільність, стійкість, економічний розвиток, а також незалежність у разі виникнення військових конфліктів, стихійних явищ, епізоотій [5].

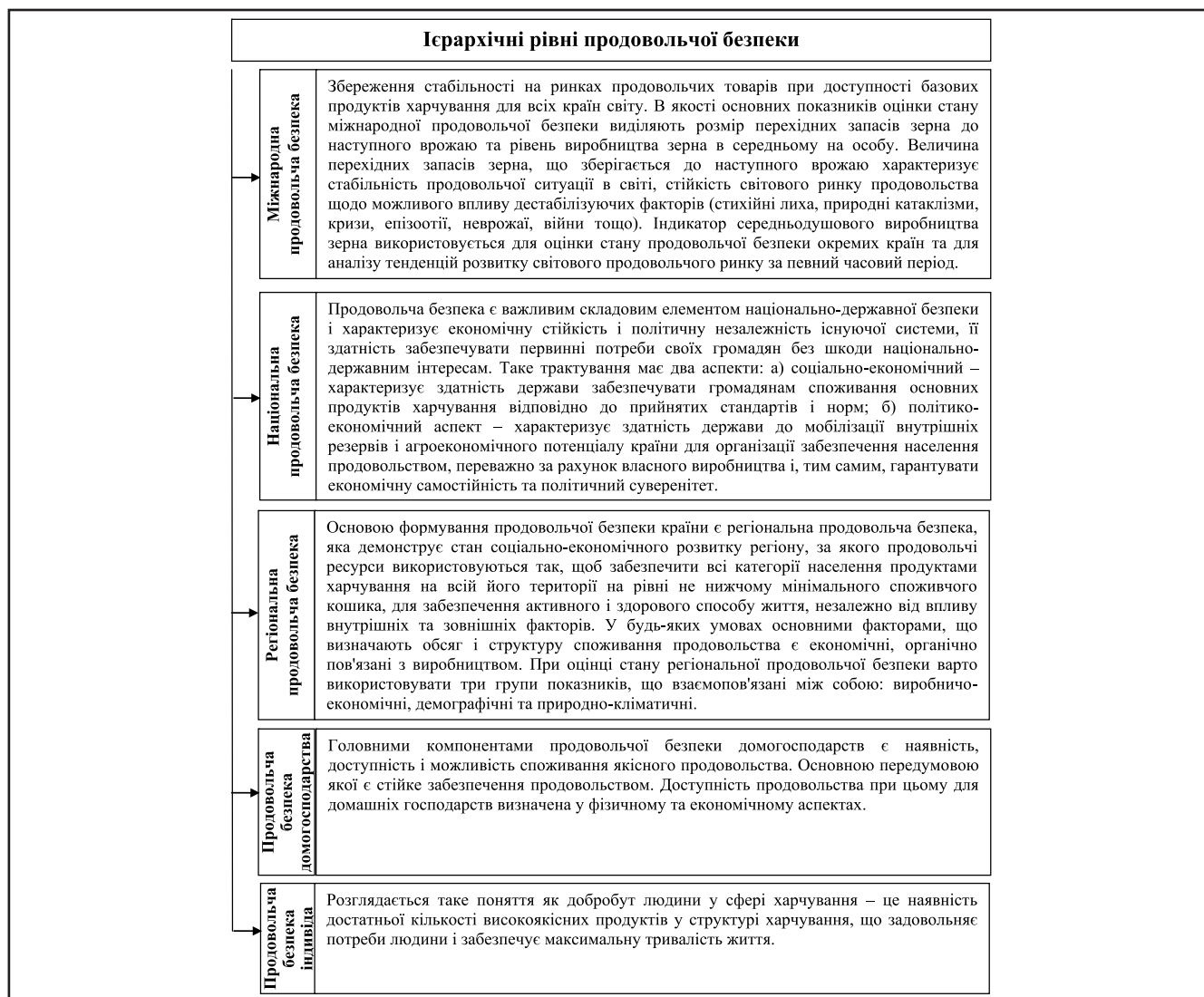
У свою чергу О.В. Шибаніна трактує дану категорію як здатність держави та її регіонів забезпечувати достатнє та якісне харчування всім громадянам (незалежно від їх доходів), а також створювати резервні продовольчі фонди за рахунок продукції вітчизняного виробництва [6].

Як бачимо, у науковій літературі представлені різні підходи до трактування поняття «продовольча безпека». У рамках системного підходу виявляються структурні елементи продовольчої безпеки, що дозволяють виробити принципи, що відповідають стійким умовам соціально-економічного розвитку економіки.

Необхідно відзначити, що проблема стабільного забезпечення населення продовольством не втрачає актуальності для людської цивілізації. В сучасному світі дана проблема залишається не лише невирішеною, а й набула глобального масштабу, яка полягає в нестачі продовольства, калорійного

та раціонального харчування. Так, за оцінками Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН (ФАО) і Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), середня норма харчування для однієї людини має становити 2300–2400 ккал на добу, однак багато фахівців вважають цю норму заниженою і рекомендують добову калорійність раціону на рівні 2700–2800 ккал. Чітко виражене недоїдання настає тоді, коли цей показник стає нижчим 1800 ккал, а очевидний голод – коли він проходить критичну позначку 1000 ккал на добу. Фактичний середній показник калорійності харчового раціону у світі становить 2700 ккал на добу, в економічно розвинутих країнах – у середньому на душу населення становить – 3400 ккал, а споживання білків – близько 100 грамів на добу. Важливо відмітити, що економічно розвинуті країни підтримують досить високий рівень самозабезпеченості продовольством: США і Франція – понад 100%, Німеччина – 93%, Італія – 78%, Японія – 50% [7].

Останнім часом продовольча безпека переросла у самостійний науково-практичний напрям, що потребує формування і швидкого розвитку в локальних, національних і світових масштабах. Виділяють різні рівні продовольчої безпеки, які варто розглядати стосовно [3, 5, 8]: суспільства в ціло-



Характеристика рівнів продовольчої безпеки

му (міжнародний або світовий рівень); окремих країн (національний або державний рівень); адміністративних одиниць (регіональний або місцевий рівень); родини (рівень домогосподарства або сімейний); окремої людини (рівень індивіда) (див. рис.). Кожен рівень характеризується своїми цілями, суб'єктами з властивими для них функціями, взаємопов'язаними та взаємозалежними між собою.

Основними загрозами продовольчої безпеки є будь-які негативні зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які знижують рівень продовольчої безпеки. З'ясовано, що світове співтовариство в особі Генеральної Асамблеї ООН та інших міжнародних організацій (СОТ, ФАО, Комітет з продовольчої безпеки) сприяє у подоланні голоду в конкретних регіонах світу і державах шляхом нарощення виробництва сільськогосподарської продукції, створення резервних фондів, продовольчої допомоги країнам, що її потребують [9].

Експертами ФАО розроблені критерії, згідно з якими стан міжнародної продовольчої безпеки оцінюється за двома показниками: обсягами світових зернових запасів в розрахунку до наступного врожаю та рівнем світового виробництва зерна в середньому на душу населення.

Перший з них розраховується у відсотках від річного обсягу світового споживання зерна або в днях його загальносвітового споживання. Граничним значенням показника для надійного забезпечення продуктами харчування вважається 60-денний рівень перехідних запасів зерна, що відповідає 17–20% річного загальносвітового споживання. Падіння запасів нижче цього рівня свідчить про критичний стан міжнародної продовольчої безпеки, так як при цьому починається різке зростання міжнародних цін на зерно і воно стає недоступним для багатьох слаборозвинених країн. Звичайно, цей критерій досить відносно характеризує всесвітнє продовольче забезпечення, тому що при такому і більш високому зерновому запасі сотні мільйонів людей у світі відчувають недоїдання і голод.

Відтак рівень запасу зерна, що рекомендується ФАО ООН, є орієнтовним і гранично допустимим. Кожна країна в залежності від рівня економічного розвитку і соціальної стабільності та стану зовнішньоекономічної діяльності може встановлювати власний рівень запасу. Наприклад, у США рівень запасу встановлений у розмірі 40% від середньорічного споживання, що дозволяє не тільки забезпечувати надійну продовольчу безпеку, а й суттєво впливати на коливання світових цін на зерно.

Другий показник використовується як для аналізу тенденцій розвитку світового ринку продовольства, так і для оцінки стану національної продовольчої безпеки. Світовою практикою встановлено, що стабільна продовольча ситуація досягається при забезпеченні виробництва 800 кг зерна у розрахунку на душу населення за календарний або сільськогосподарський рік, при якому задовольняються як потреби населення в продовольчих товарах, так і потреби тваринництва у кормових продуктах [10].

Оцінка «національної продовольчої безпеки» має свою специфіку, що випливає з об'єктивної різноманітності природно-кліматичних умов ведення сільськогосподарського виробництва, нерівномірності економічного розвитку, відмінностей у структурі споживання, різного ступеня залежності від імпортованих поставок продовольства, особливостей національного режиму регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Більше того, національна продовольча безпека є елементом між-

народної продовольчої безпеки. Економічно розвинуті країни виступають стабілізаторами світового продовольчого ринку та джерелами підтримки продовольчої безпеки держав з несприятливими природно-кліматичними умовами ведення товарного сільськогосподарського виробництва [11]. Фундаментальним міжнародним актом, який регулює питання забезпечення міжнародної продовольчої безпеки, можна визначити прийняту у 1996 році Римську декларацію «Про всесвітню продовольчу безпеку», положення якої визначають міжнародну політику щодо боротьби з голодом, комплексну стратегію подолання світової продовольчої кризи на глобальному та регіональному рівнях. У ній виражені двома основними тезами стратегічні напрями забезпечення міжнародної продовольчої безпеки за допомогою національних систем регулювання аграрного виробництва:

1) дотримання стійкої політики і практики продовольчого, сільськогосподарського, риболовецького, лісівничого та сільського розвитку на територіях з високим або низьким потенціалом можливостей, тобто мобілізація і максимальне використання ресурсів і національного агро економічного потенціалу кожної держави, що в кінцевому рахунку сприятиме збільшенню загальносвітових ресурсів продовольства;

2) створення умов для того, щоб продовольча, сільськогосподарська та загально-торгівельна політика вела до встановлення продовольчої безпеки для всіх шляхом чесної і орієнтованої на ринок світової торговельної системи.

Як уже відзначалося, одним з рівнів вирішення проблеми забезпечення продовольством є регіон. Цілоком зрозуміло, що в умовах виникнення світових і локальних кризових явищ, які нині мають системний і руйнівний вплив на економічні процеси регіону, держави та світового господарства та через існування ряду масштабних загроз для регіональної продовольчої безпеки, виникає потреба управління регіональною продовольчою безпекою. Водночас цей процес управління передбачає використання дієвих інструментів державного впливу на продовольче забезпечення регіону. Разом із тим продовольча безпека регіону базується на здатності системи виробництва, зберігання, переробки, оптової та роздрібно-торгівлі продовольчими товарами стабільно і рівномірно забезпечувати різні соціальні групи населення відповідної території продуктами харчування в розмірах споживання, що відповідають науково обґрунтованим нормам здорового харчування.

У сучасній економічній літературі в рамках проблеми продовольчої безпеки додатково розглядають рівень домогосподарств та рівень індивіда. На одному з нижніх рівнів вирішення проблеми продовольчого забезпечення знаходиться домашнє господарство, як група населення, сформована згідно одержуваних доходів, принципам ведення господарства, організації придбання продуктів харчування тощо. Продовольча безпека на цьому рівні забезпечується тоді, коли домогосподарства мають доступ до безпечних для здоров'я і повноцінних продуктів харчування для всіх його членів (адекватної з точки зору якості, кількості та культурних традицій), і відсутній надмірний ризик втрати такого доступу [12].

Як правило, мета і напрями забезпечення продовольчої безпеки для кожного рівня різні. Однак необхідно виділити декілька характеристик продовольчого забезпечення, прийнятних для оцінки продовольчої безпеки на будь-якому рівні:

• *Надзабезпечена продовольча безпека* – рівень споживання вище мінімально необхідного для фізіологічної діяльності, самозабезпечення основними видами продовольства, виробництво продовольства здійснюється з урахуванням експортних поставок (рівень доходів значно перевищує витрати на продовольство), існуючі запаси зерна і продовольства перевищують обсяг, необхідний для ліквідації надзвичайних подій.

• *Забезпечена продовольча безпека* – рівень споживання вище мінімально необхідного для фізіологічної діяльності, споживчий попит на продовольство задовольняється в основному за рахунок власного виробництва, сформовані продовольчі запаси.

• *Незабезпечена продовольча безпека* – калорійність харчування становить мінімально необхідний рівень, незначний обсяг запасів зерна та продовольства або їх відсутність, задоволення потреби в продуктах харчування здійснюється в основному за рахунок зовнішніх поставок.

• *Продовольча катастрофа* – рівень споживання нижче фізіологічних потреб людини (можливий голод), відсутність продуктивних запасів і ресурсів для імпорту поставок, низький рівень або взагалі відсутність виробництва продуктів харчування [13].

Вважаємо, що тільки цілісне функціонування всіх рівнів забезпечення продовольчої безпеки – починаючи з продовольчої безпеки індивіда та завершуючи цей процес національним і міжнародним рівнями – дозволить досягти позитивних якісних зрушень у сфері забезпечення продовольчими товарами населення всього світу, країни, регіону, міста і окремої особистості.

Висновки

За результатами дослідження встановлено, що проблема продовольчої безпеки має комплексний характер і пов'язана з макроекономічним розвитком держави в цілому та її регіонів, тому розв'язання її потребує створення ефективного механізму інтеграції всіх сфер агропромислового комплексу. Вирішення продовольчої безпеки країни неможливе без забезпечення населення якісними та безпечними продуктами харчування, а також фізичної та економічної доступності їх для різних категорій населення. Вважаємо, що основними пріоритетними напрямками досягнення належного рівня продовольчої безпеки мають стати такі заходи: соціальний захист малозахищених верств населення; забезпечення зайнятості непрацюючих для підвищення їх купівельної спроможності; формування раціональної структури споживання продуктів; вдосконалення механізму ціноутворення та захист ринків продовольчих товарів від

несприятливих змін міжнародної кон'юнктури; усунення цінових диспропорцій між сферами агропромислового комплексу; фінансова державна підтримка вітчизняних сільськогосподарських виробників якісних продуктів харчування; нарощування власного виробництва продовольчих товарів, формування потужного експортного агропродовольчого потенціалу. Таким чином, формуванню стійкої системи продовольчої безпеки потрібен системний підхід, який дозволить досягти економічної незалежності країни та забезпечить економічний розвиток і захист інтересів держави, підприємства та домогосподарства.

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Продовольча безпека України / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов // Економіка АПК. – 2009. – №10. – С. 3–7.
2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
3. Микитюк В.М. Формування продовольчої безпеки в Україні: регіональний аспект: монографія / В.М. Микитюк, О.В. Скидан. – Житомир: ЖНАЕУ, 2005. – 247 с.
4. Пасхавер Б.Й. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2014. – №4. – С. 5–13.
5. Миценко І.М. Продовольча безпека України: оцінка стану та світовий досвід вирішення проблеми / І.М. Миценко. – Кіровоград: ЦУВ, 2001. – 204 с.
6. Шибаніна О.В. Формування і ефективний розвиток продовольчого підкомплексу АПК: монографія / О.В. Шибаніна. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. – 368 с.
7. ФАО [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/index_en.htm
8. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №1 (59). – С. 108–112.
9. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: тенденции и перспективы / З.М. Ильина // Беларуская Думка. – 2009. – №3. – С. 22–31.
10. Сватюк О.Р. Критерії оцінки продовольчої безпеки / О.Р. Сватюк, Т.В. Гургула // Науковий вісник ЛДУВС. – 2014. – №1. – С. 80–91.
11. Калетнік Г.М. Місце і роль продовольчої безпеки / Г.М. Калетнік, Г.О. Пчелянська // Бізнесінформ. – 2014. – №2. – С. 30–34.
12. Мостенська Т.Г. Продовольча безпека на рівні домогосподарств / Т.Г. Мостенська // Економіка і соціальний розвиток: наукові праці НУХТ. – 2015. – Т. 21. – №1. – С. 121–133.
13. Gross R. The Four Dimensions of Food and Nutrition Security: Definitions and Concepts / R. Gross, H. Schoeneberger, H. Pfeifer, Hans-Joachim A. Preuss // Nutrition and Food Security. – Version April 2000. – 17 p.

УДК 005.21

В.Е. ШЕДЯКОВ,
к.е.н., доктор соціол. наук, незалежний дослідник

Організаційно-управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку

У контексті пошуку балансу стратегії та тактики процесу перетворень викладаються результати дослідження суспільних трансформацій організаційно-управлінських відносин. Акцентуються проблеми та діапазон вибору ефективних рішень. Пропонуються шляхи подальшого вдосконалення реформ.

Ключові слова: розвиток, організаційно-управлінські відносини, стратегія.

Организационно–управленческие отношения как стратегический ресурс развития

В контексте поиска баланса стратегии и тактики процесса преобразований излагаются результаты исследования общественных трансформаций организационно–управленческих отношений. Анализируются проблемы и диапазон выбора эффективных решений. Предлагаются пути дальнейшего совершенствования реформ.

Ключевые слова: развитие, организационно–управленческие отношения, стратегия.

V. SHEDYAKOV,

Dr. Sc. (Sociol.), Ph. D. (Econ.), free-lance

Organizational and managerial relations as a development's strategic resource

The results of the studying of social transformations of organizational and managerial relations are presented in the context a balance of strategy and tactics of processes of change search. The problems and the range of choices effective solutions are analysed. Ways of further improving reforms are proposed.

Keywords: development, organizational and managerial relations strategy.

Постановка проблеми. Важлива не стільки наявність потенціалу, скільки вміння розвивати та активізувати його, а це безпосереднє підвищує значення організаційно–управлінських відносин в суспільстві, особливо в знаходженні балансу стратегічних, тактичних і оперативних рішень, загального та одиничного, системного та окремого та ізольованого, закономірного та випадкового, бажаного та можливого, комплексного та поодинокого, конкурентного та кооперативного.

Актуальність проблеми зумовлена, перш за все, необхідністю вирішення завдань, пов'язаних з необхідністю для України бути напоготові до відбиття загроз завтрашнього дня, а не проблем, характерних для ситуації минулої епохи. Епохи завжди не співпадають зі сторіччями. І сьогодні український народ вже давно на порозі нової епохи. А стереотипи і штампи часто–густо колишні, з минулого часу. Але в умовах глобальних трансформацій тектонічного масштабу наш ресурс, стратегія і тактика дій зобов'язані бути мобільними, гнучкими, сприйнятливими до усього передового, бути здатними до розвитку та прогресу. Історія відкрила нам шанс за рахунок повернення до державності України і розпочати розвиток з урахуванням всіх світових новацій, і здійснити вихід у число найбільш ефективно організованих країн. Але – слід побачити цей шанс, вміти створити адекватні для викликів часу та специфіки саме українського соціуму механізми його реалізації. Лідери, що не здатні ініціювати реальну стратегію соціальних змін, мобілізуючу, з'єднуючу суспільство та можливість до здійснення, завжди приречені (як і їхні країни). Тим більш – при наявності потреби комплексної модернізації перед обличчям нових успішних моделей розвитку. У цій ситуації є небезпечною недооцінка масштабу і труднощів перебудови, до якої вступила Україна. Потрібне усвідомлення того, що перед країною стоїть не завдання звичайної стабілізації, а проблема всеохоплюючих системних перетворень. Під час цього використання у практиці соціального управління потенціалу соціокультурної організації відповідно до постмодерністських тенденцій дозволяє застосовувати наявні резерви розвитку як інституціональних, так і неінституціональних форм соціальної активності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Причому, як відомо, різноманітні боки організації та моделі управ-

ління розглядали ще мудреці та правителі давніх цивілізацій, а також відомі вчені Демокрит, Платон, Аристотель, Лукрецій, Кузанський, да Вінчі, Кампанелла тощо. Пізніше наукове обґрунтування процесам удосконалення управління з різних точок зору надавали школи практиків та теоретиків, що розробляли свої організаційні моделі, наприклад: «наукового менеджменту» як трудового процесу (Фредерік У. Тейлор), олюдненого наукового менеджменту (Генрі Гантт), адміністрування (Анрі Файоль, Л. Уорвік), бюрократичну (Макс Вебер), варіантів робочого контролю над виробництвом, виявлення меж контролю (Картер Лаймен Гудрич); динамічного менеджменту (Мері Паркер Фоллетт), людських відносин як соціальної цілісності (Е. Мейо, Ф. Ротлісбергер), інтеракційну (соціальна система тривалих взаємодій між працівниками: Ч. Барнард, Г. Саймен, Дж. Марч), як «природну» організацію (Т. Парсонс, Р. Мертон, А. Етціоні), ситуаційну (Р. Моклер), перспектив раціоналізації (Лінделл Ф. Уорвік), патерналістської турботи про робітників (Елтон Мейо і Хоторнські експерименти на заводах Чикаго у Western Electric Company – філії American Telephone and Telegraph Company), масового виробництва (Генрі Форд), використання керівником комунікативних мереж (Честер Барнард), децентралізації організаційної структури (Альфред Слоун на GM), варіантів мотивації (у Фредеріка Херцберга – відповідно до образів Адама й Авраама: націленість на гігієну або мотивацію), людської ознаки підприємства, теорії X і Y (Дуглас Мак–Грегор), «краси малого» за Фріцем Шумахером (принцип підтримки, захисту, визначеності, мотивації, аксіоми середнього), деградації праці (Гарі Браверман), теорії Z (Уільям Оучі), імовірного майбутнього праці (Чарльз Хенді), з точки зору кар'єри менеджера (Лі Якокка) і використання специфічних ресурсів організаційної моделі постмодерну (Амітаї Етціоні). Закони стратегічного управління були опрацьовані як на мікро– так і на макрорівнях. На Заході та Сході продовжують виходити в світ багатотомні дослідження та широковідомі серії підручників з різноманітних аспектів управління та управлінської діяльності. Зокрема, М. Альберт, Дж.Л. Браун, Д. Госс, К. Девіс, Р. Кемп, Р.Л. Кіркбридж, Ф. Котлер, М. Мескон, П. Лорандж, С.П. Робінс, Дж. Сторі, Д. Стоун, Н. Філіпс, У.Б. Фліппо, С. Хайнц, Ф. Хедоурі, К. Хендрі, С. Курґінян, О. Панарін, З. Румянцева, К. Симонов, а також багато ін–

ших дослідників успішно здійснюють як подальшу розробку, так і популяризацію закономірностей та рис управління.

З моменту створення СРСР питання управління перебувало в центрі уваги багатьох теоретиків та практиків: зокрема, директором Центрального інституту праці О.К. Гастевим узагальнено різноманітні підходи до аналізу управлінської реальності, О.О. Богдановим виділено найбільш універсальні закони загальної організаційної науки тектології, П.М. Керженцевим вивчено управлінські прийоми і визначено найбільш раціональні методи організаційної роботи. Згодом звісними науковими школами: Л.І. Абалкіна, О.М. Аверіна, В.І. Арнольда, Д.М. Гвішиані, В.М. Глушкова, В.І. Голікова, В.А. Медведева, О.І. Наумова, Г.Х. Попова, О.В. Попова, Ю.О. Тихомирова, Б.С. Українцева, В.М. Черковця, Н.В. Черніної та ін. – закладено основи синергетичних підходів й як досліджено особливості категорій з концептуального кореляту управління (зокрема суб'єкт–об'єктних, процесуальних, системних, ситуативних рис, характеристик етапів та варіантів), так і розроблено конкретні рекомендації щодо розв'язання управлінських проблем, підготовки та здійснення управлінських рішень, запропоновано засоби оптимізації послідовності їхнього застосування. Одна низка дослідників успішно сконцентрувалася на вивченні базових елементів управління, а інша – на їхній адаптації до конкретних умов. Україн важливими стали аналізи соціологічного, психологічного, економічного, політологічного, організаційного аспектів прийняття управлінських рішень та впровадження управлінських інновацій, зокрема за допомогою математичних методів, кібернетичних моделей. Ці напрацювання здатні суттєво підвищити ефективність використання ресурсної бази.

На сьогодні продовжують розвиватися прийоми «програмування» поведінки людей, а також відносин та процесів у межах шкіл: спеціалістів з людських ресурсів (human resources – «ейчари»); аналітиків IRRA (industrial relations research association) та фахівців IIRA (international industrial relations association); «методологів» (послідовники Г. та П. Щедровицьких), кібернетиків (як представників науки про керування); спеціалістів тренінгового напрямку (to coach – натаскувати, тренувати, інструктувати), особистісного і структурного розвитку (to develop – розвивати, удосконалювати, виявляти), онтопсихології, нейролінгвістичного програмування тощо. Причому при високому ступені розробленості багатьох системних та формально–процесуальних питань дослідники часто віддають перевагу пошукам шляхів оптимізації дій у конкретних умовах.

Разом із тим дослідження цих проблем часто проводяться відокремлено, коли підходи та інструментарії різних шкіл не підтверджують, а послабляють один одного. Водночас практична і теоретична апологетика адміністративного управління, його методів і системи прийшла до природної кризи. Але кризові моменти проявляються і в загальносвітових тенденціях розвитку раціонально–бюрократичного керівництва. Тому світова спільнота шукає нові шляхи та моделі у цій сфері. Західна теорія та практика управління детально розробили та застосували управлінські моделі, що притаманні стабільній ринковій економіці. У країнах колишнього соціалістичного табору виходили численні монографії з управління в господарській системі стабільного адміністративно–бюрократичного типу. Але зовсім недостатнім є аналіз стратегічного

управління в країнах, котрі водночас вирішують завдання постсучасних та пострадянських трансформацій.

Постановка завдання. Рекомендації, які базуються на особливостях змін інших господарських структур, часто малоплідні: змінилися часи, проблеми, умови, можливості та обмеження. Нарешті, вся система світогосподарських зв'язків нині переживає стан, близький до інституціональної невизначеності. Багато з колись надважливих чинників соціально–економічного розвитку втрачають значення. Змінюються стратегічні, тактичні та оперативні наголоси в здійсненні регуляторної політики. Трансформуються умови успіху внутрішньої консолідації та зовнішньої конкуренції. Зростає роль активізації та використання потенціалів. Ця ситуація підштовхує до пошуку концептуальних рішень соціетального масштабу, систематизування нового досвіду, поєднання елементів наукової новизни та явного прикладного спрямування. Зокрема, глибина та своєрідність перетворень визначають появу більш комплексних проблем, завдань і потребують кардинального вдосконалення організаційно–управлінських відносин. Виважена соціальна стратегія – це й додатковий ресурс соціально–економічного розвитку країни, й важна складова частина забезпечення конкурентоспроможності країни у світі.

Отже, в умовах прийняття Трудового кодексу, адекватного уявам щодо викликів III тисячоліття, особливо гостро виявляється недостатність старих підходів до організації та регулювання, відчувається гостра потреба у розвитку, насамперед, управлінської парадигми.

Таким чином, **мета статті** – викладання результатів аналізу організаційно–управлінських відносин в контексті стратегічних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Постмодерн активно зіштовхує народи і соціально–економічні структури з впливовими геополітичними і геоекономічними інноваціями. Ця ситуація таїть для соціальних відносин могутній потенціал; вона відкриває нові горизонти, але і актуалізує нові загрози. Стратегічне планування у цих умовах містить: узгодження власних інтересів у різних підрозділах структури, врахування позицій, що віддзеркалюють різні точки зору; інвентаризацію ресурсів (наявних та можливих), обмежень та чинників, виявлення коротко– та довготермінових цілей; визначення відповідальних та забезпечення організації їхньої мотивації. Відповідно, схема розробки стратегії передбачає: формування бачення місії, поставлення стратегічних цілей; здійснення стратегічного аналізу з виявленням параметрів зовнішнього середовища (першою чергою – можливостей та загроз) й внутрішніх ресурсів (розглядання конкурентних переваг і умов їхнього використання); забезпечення здійснення стратегічного вибору (на базі розглядання стратегічних альтернатив, оцінки можливих стратегій, створення оптимальної стратегії); реалізацію стратегії (у співвідношенні бюджетів і планів), втілення контролю, оцінки та корекції [1–12].

Дія закону нерівномірності історичного розвитку призводить до постійної зміни лідерів в ойкумені, змінюючи уявлення про належне і бажане (зокрема, в організаційно–управлінських відносинах). При цьому, з одного боку, історія сповнена зигзагами суспільної життєдіяльності культурно–цивілізаційних світів, що демонструють широкий діапазон опору на різні комбінації факторів політико–економічного

успіху та можливість «обігнати, не наздоганяючи». З іншого боку, добре звісними є випадки, коли культурно–цивілізаційних світи відмовлялися від свого подальшого розвитку та обмежували зовнішню взаємодію.

Тривала епоха пріоритету гонки за рівнем задоволення зростаючих матеріальних потреб на базі витрачання простої праці зримо виявила свої межі, пов'язані з нерівномірністю концентрації можливостей і погрозами всій планетарній екосистемі. Причому досягнутий рівень споживання і відходів, характерний для привілейованих регіонів, навіть близько не може бути поширений на всіх через рівень тиску на середовище існування. Разом із тим підневільну працю малоефективний і програє самодіяльної творчості. На перший план виходить духовно–інформаційна мотивація життя. Наростає значення морально–етичних орієнтирів і науково–інтелектуальної активності в здійсненні діяльності. Відповідно, необхідно переходити від звички до нав'язування глобальних стандартів вкрай різноманітним культурно–ціннісним світам до орієнтації на культивування власних загальносоціальних умов продуктивності та довготривалої стабільності життєдіяльності [13–22]. При тому з кожного виду моделі (традиційної, модерної, постмодерної) розвитку конкретний культурно–цивілізаційний світ може отримати свою конкретику відповідно як глибинних пластів своїх ціннісно–сміслових комплексів, так і динаміці трансформації. Саме моральні стрижні через традиції, підвалини, звичаї створюють і оберігають суспільство та його економіку.

Втім, з одного боку, нова епоха створює умови для розгортання свободи, різноманітності, діалогу. З іншого боку, якщо відпущені часом можливості будуть прогаяні, тим самим будуть необертаємо лімітовані можливості наступного історичного розвитку. Вихід за кордони минулого «коридору свободи» може обернутися не тільки проривом до позитивних постіндустріальних перспектив, але й поверненням до соціального канібалізму та відлюдкуватості. Отже, надзвичайно важливо бачити у наявних протилежностях початок довгої та складної трансформації України в контексті глибоких загальносвітових змін. Їх аналіз дуже ускладнений через нестачу, фрагментарність і, часто, просто відсутність належного емпіричного матеріалу, але він є надзвичайно важливим для вироблення вірних стратегічних, тактичних і оперативних організаційно–управлінських рішень.

Причому в момент зрушень парадигмального рівня, при наближенні до стану інституційної невизначеності, доводиться не стільки керуватися звичними регуляторними правилами, скільки орієнтуватися, з одного боку, на ціннісно–сміслові комплекси свого культурно–цивілізаційного світу (які, реалізуючись у формах традицій, звичаїв, укладів і забезпечують відтворення та розвиток економіки і суспільства в цілому), з іншого ж – на загальну логіку історичного процесу і конкретні особливості: свої, свого становища і своїх цілей. Зокрема, настройка господарського механізму в подібній ситуації передбачає підвищення уваги при здійсненні організаційно–управлінських відносин до сформованих соціокультурним середовищем традицій, розвитку навколо них і на їх основі культурно–цивілізаційних світів. Водночас аналіз інституціональних і ціннісних засад організації різних типів господарських спільнот, альтернативних підходів до оцін-

ки організаційно–управлінських відносин дозволяє долати жорсткий виробничий детермінізм, відмовлятися від аналізу та оцінки господарських ситуацій і процесів виключно з позицій безвідкладної користі, переходити до дослідження трудової поведінки та трудових відносин з урахуванням історико–культурних, морально–психологічних, релігійно–етичних традицій, плюральних моделей персонального та групового вибору. Неправомірно при цьому зводити логіку змін у організаційно–управлінських відносинах виключно до детермінації культури технологічними інноваціями. Важливого значення набуває вплив саме культурного середовища на появу і сприйняття нововведень техніки та економіки. Гуманізовані технології постмодерну тому не є соціально нейтральними, вже на стадії проектування в них закладається свідомо орієнтація на розвиток і збагачення культури.

Тим більше необхідність посилення формоутворення регулятивних інновацій на основі своїх базових ціннісно–сміслових комплексів зв'язується з постсучасними парадигмальним переходом від пріоритету матеріального відтворення на тому його рівні, який фіксується наявністю гонки надспоживацтва («суперконсюмерізма»), формуванням фінансово–страхових «бульбашок», крайньої регіональної нерівномірності розподілу переваг і недоліків суспільної системи та ін., до акцентування духовно–інтелектуального творення, ментально–віртуальної сфери, нарощування пластів художньої та наукової культури. Тому потрібно ретельно і з увагою як до зовнішнього середовища, так й до національної специфіки формувати системні умови, що надають гарантії забезпечення доступу до передових технологій при обов'язковому збереженні самостійності рішень з оперування ними. З цієї точки зору технології державного і корпоративного менеджменту є проявами соціальних технологій, сутність завдань яких, власне, якраз і полягає в системному поєднанні наукового знання, управлінських потреб та інтересів суспільства, цілей і функцій державного і корпоративного управління, можливостей та параметрів самої регулятивної діяльності для пошуку та створення механізмів забезпечення переваг, що надають економічні ренти.

Разом із тим під впливом багатоаспектних тенденцій постмодернізації, безглуздим є покірне відповідність якомусь зовнішньому канону, необхідним є комплекс рішень, що дозволяють об'єднати логіки посткризові і розвитку стосовно до конкретних умов. Явна ресурсно–методологічна плюральність постсучасності (насамперед, у діапазоні від постмодерної культури до постіндустріальних відносин, включаючи духовне виробництво) передбачає саме подолання обов'язковості канонів і штампів, появу та реалізацію справжньої свободи вибору для кожного. Потрібно осучаснення, модернізація, – але вона аж ніяк не приречена жорстко слідувати жодній моделі (наприклад, вестернізації, тим більше – в «наздоганяючих» варіаціях). Для продуктивного об'єднання і активізації потенціалу необхідними є досягнення та підтримка балансу кращих світових організаційно–управлінських практик та вітчизняних досягнень. Втім, як колись підкреслював Ф.А. фон Хайек, знання та досвід розсереджені в суспільстві, а найбільш важливі інновації породжуються традиціями. Отже, суспільство розквітає, коли йому не спробують навязати щось чужеродне, а лише приборкують перешкоди на шляху природної самоорганізації життя. Відповідно, існують межі ефективного управ-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ління і суттєві небезпеки раціоналізму, утилітаризму і сцієнтизму в інтерпретації життя [23–30].

Відтак, відповідно до характеру парадигмальних трансформацій вже забезпечення успіху прискорення розвитку і зміцнення громадської безпеки вимагає пріоритетного забезпечення припливу наукомістких продукції, технологій, їх творців і розробників. Відповідно, особлива увага суспільства під впливом змін стратегічного масштабу, що відбуваються нині, при цьому зосереджується на вчених і науковцях та системах їх підготовки / перепідготовки, мотивації та кооперації – отже, колективах проривного рівня, з діяльністю яких зв'язуються можливості запуску «ланцюгових реакцій» для цілого ряду напрямків. Відтак системні рішення, що підсилюють позиції того чи іншого вибору, пов'язані не тільки зі змістом кожного з їх елементів науково–освітньо–виробничих кластерів, але і з якістю їх взаємозв'язку, забезпеченням системності взаємодії та кооперації відчуває соціально–економічні трансформації історичного рівня.

Таким чином, йдеться про те, що організація науково–освітньо–виробничих кластерів – ключова організаційна ланка у забезпеченні підйому конкурентоспроможності системи господарювання та добробуту населення в умовах посилення ролі економіки знань, а їх підтримка – найважливіший напрям соціально–економічного і політичного не тільки загальнодержавного, а й локально–регіонального курсу [31–39]. Складна система суспільної економіки зі своїм алгоритмом розвитку – це органічне поєднання сутностей (законів, різноманітних явищ), форм і економічних відомостей (інколи за впливом суттєвіших за свій фундамент). Кожного конкретного моменту вона має елементи, цілком адекватні собі, а також пристосовані (уклади, рудименти і зародки, девіантна поведінка). Усі вони так чи інакше підпорядковуються законам системи, їхнє становище визначається якістю соціальних зв'язків, які виникають, та їхньою спрямованістю. Отже, сам зміст будь–якої економічної системи поєднує фундаментально–стабільні й актуально–динамічні блоки, взаємодія яких уможлиблює розширене відтворення господарських процесів.

Соціально–економічні системи постмодерну активно набувають риси несистемних цілісностей та переважають різні класи надсистем, які мають свої первісні структурні елементи: глобальну міжнародну систему; національну макросистему та первинні структурні елементи (в економіці, наприклад, підприємства, організації й регіони). Основу в цих системах становлять класи економічних і соціально–економічних процесів, які виступають як об'єкти управління і зміст яких змінюється під час переходу з одного рівня системи до іншого. Для того щоб ці системи ефективно діяли, вони повинні бути спеціальними чином організованими (структурованими). Розвиток добросовісної конкуренції та відносин рівноправного співробітництва, культивування продуктивного середовища – це водночас є вирощуванням виробничого середовища національної економіки, вирішенням комплексу соціально–політичних проблем, подоланням антисоціальних форм монополізму. Тобто – становлення перспективних рис національного соціально–економічного комплексу, зміцнення його «імунітету». У глобальній міжнародній системі можна окреслити щонайменше дворівневу ієрархічну структуру. Перший її рівень утворюють координовані економічні і

соціально–економічні процеси національних систем. Другий рівень – соціально–економічні процеси, які відображають діяльність і розвиток міжнародної системи. Причому у нинішніх умовах бути успішним глобальним конкурентом означає знайти для себе адекватну своїм конкретним особливостям технологічну нішу. А це можливо й для невеликих структур, й для «аутсайдерів» (зміст цього терміну теж значно змінюється; різні шляхи можуть вести до необхідного результату й відсутності неодмінності канонів «вестернізації»). Звісно, в країнах, організованих в економічному і політичному розумінні в певний спосіб, досягають цілей розвитку кожної конкретної людини та нації у цілому успішніше, ніж в інших. Але час корегує звичні уявлення. Чинники економіки на масштабах виробництва й оптимізації стратегії у відповідності до найбільш поширених типових моделей перестають бути визначними. Щоб успішно конкурувати необхідно постійно впроваджувати інновації, нарощувати конкурентні переваги, здійснити гнучке управління (flexible management).

Співвідношення посилення та послаблення впливу держави на життя суспільства має коливається. При статичному ж аналізі можна зафіксувати тільки більшу або меншу «жорсткість» / «м'якість» конкретної соціальної системи. Більш «тверда» – отже, пов'язана з перемогою одних сил над іншими. Сплеск сил, що борються, виводить маятник історії в ритм цунамі: від крайностей тоталітарної єдності до плюралистського хаосу – і назад. Коливання більш м'якої системи відрізняються: їхня амплітуда істотно менше, а частота вище. Розходження в характері хвиль проявляються як відхід від традицій: для «м'якої», як правило, – ріст консерватизму, для «твердої» – розмаїтості. Разом з тим соціальна структура – носій різних циклів і ритмів, виділення яких вимагає подолання суб'єктивізму й особистих пристрастей.

В управлінській підсистемі соціально–економічних відносин пріоритетним стає значення відносин, пов'язаних з комплексом постмодерної реалізації принципів соціального партнерства та виробничої демократії [40–46]. Втім, якщо раніше управління робило наголос на позаекономічному або економічному примусу, то нині для забезпечення мотивованості працівника необхідною є складна система стимулювання, що дозволяє вказувати ефективний вплив на особисту та групову поведінку. Побудова моделі формування стимулів творчості дозволила виділити в ній елементи безпосередні (виробництво, потреби, інтереси, стимули, зацікавленість, ставлення до праці, творча активність) і непрямі (опосередкування стимулів впливом здібностей, цілей і цінностей, посилення ролі мотивів). Вичерпання прямих важелів ставить завдання більш активного використання непрямих. Від комплексу утворення стимулів слід відрізнити систему реалізації стимулів в господарській практиці (власне стимулювання), яка охоплює підсистеми розподільну і відтворювальну, а також стимулювання більш повного розвитку здібностей кожного і підвищення зацікавленості у зростанні ефекту. У постмодерні цілісне стимулювання і розподіл у широкому значенні повинні охопити розподіл грошових сум, саму працю, а також зростання самостійності, організацію праці, врахування ієрархії потреб, інтересів, цілей. Підвищення ефективності соціального управління через стимулювання творчості потребує: 1) розвиток гнучких режимів

діяльності; 2) відбір місць «точкового розвитку»; 3) забезпечення законодавчого поля трудових відносин; 4) заходи щодо розширення демократії та самодіяльності; 5) врахування регіональних традицій. Здійснення «м'якого» регулювання орієнтує на такі пріоритети державної політики, як: 1) селективний розвиток технології прориву – джерела підйому експортного потенціалу і забезпечення економічної незалежності; 2) масове тиражування базових технологій – основи росту якості, екологічної безпеки і товарної маси; 3) ліквідація застарілих виробництв; 4) прийняття рішень щодо підтримки досягнутого рівня одержання енергії одночасно з переходом до режиму оподаткування, який стимулює скорочення витрат і цін; 5) інвестування в людину – охорону здоров'я, культуру, науку, освіту. Покращення життя нижчих прошарків населення і скорочення бюрократичної скостенілості виробництва необхідні для формування господарського середовища і загальної демократизації суспільства як вирішальних факторів змін всіх трудових відносин, а не тільки праці. Перехід від пріоритетного розгляду абстракції «управління» до вивчення конкретних випадків управлінського вибору ставить в залежність оптимізацію рішень від, наприклад, критеріїв самої праці, її характеру, «збагачення», ознак, від особливостей категорії працівника.

Головним фактором успіху при реалізації організаційно-управлінських технологій проривного рівня стають гнучкість, мобільність, сприйнятливість, вміння швидко адаптуватися до змін господарської кон'юнктури, створюючи нові прогресивні форми існуючих ціннісно-сміслових комплексів та традицій. Таким чином, запорукою успіху у використанні перспектив, що відкриваються новими парадигмальними трансформаціями, стають управлінські композиції, що представляють собою комплексні інноваційні рішення з освоєння ефективних організаційно-управлінських моделей в даних конкретних умовах. Причому значно зростає значення організації інформаційних потоків.

Соціально-економічна культура постмодерну, властива для логіки формоутворення та багатьох моделей життєустрою та розвитку постіндустріального суспільства, є принципово відкритою, деідеологізованою, ненасильницькою і базується, скоріше, на розвитку в перспективних напрямках, а не на усуненні відмінностей, що часом можуть сприйматися як недоліки. Відповідно, критично важливим стає не стільки увійти в загальну колію, «ліквідувати відставання», скільки «зберегти і наростити свої конкурентні переваги», створивши на їх базі кластери підйому, що дозволяють використання в сприятливих для себе напрямках глобальні тенденції. За цих умов саме управління здатне інтегрувати різноякісні трудові відносини соціуму, де переважають уклади традиційні, модерні та постмодерні. Як відомо, традиційна культура аграрного суспільства реалізувала основну функцію управління господарською діяльністю в рамках формули «роби так, тому що так робилося до тебе». В індустріальному суспільстві з культурою модерну генералізуючим напрямком господарського управління був «роби так, бо це раціонально». Для постіндустріального регіону характерний підхід «роби так, бо це ефективно». Причому ефективними для регіональних господарських систем можуть бути самі різні парадигми здійснення управлінських композицій. Зокрема, постмодерні підходи до вдосконалення управління взагалі не перекреслюють, а актуалізують потенціал модерну. Вони зовсім

не потребують «спалити все, чому поклонялися». Але разом із цим вони відкривають і нові можливості, пов'язані з більш активним використанням традицій і звичаїв, колективних відносин і взаємодій, неформальних комунікацій і соціальних мереж, з синтезом у гнучкому управлінні елементів керуваності, самокеруваності та некеруваності.

Отже, спроби реалізації модерністських проектів змін у сфері організаційно-управлінських відносин з орієнтацією на спрощену модель «людини економічної» і зведення інструментарія організаційно-управлінських відносин головним чином до неадаптованих західних шаблонів та економічної організації можуть нести загрозу посилення тенденцій дезінтеграції суспільства і протистояння соціальних груп. Використання у практиці соціального управління потенціалу соціокультурної організації трудових відносин відповідно до постмодерністських тенденцій дозволяє застосовувати наявні резерви розвитку вільної самодіяльної творчості. До того ж стимулювання бажаних дій (від особистої поведінки до суспільних трансформацій) зростає, коли поширюються зони гібридних взаємодій, розмиваючи однозначність організаційних правил і посилюючи тенденції децентралізації господарського управління, фрагментації структур, підвищення гнучкості розподілу діяльності.

Опора на перетворені форми також суттєво урізноманітнює інструментарій та підвищує ефективність управління. Механізми реалізації принципу перетворених форм базуються на введєнні до міжсистемної взаємодії еталону, який забезпечує зіставлення структур, їх зведення до надструктурної єдності, трансформування енергії їх суперечності з руйнівної до розвиваючої. Тим самим знімається необхідність нав'язувати зовнішню волю, зберігається своєрідність кожного з елементів в наданих межах самореалізації і умовах взаємодії. Узагальнення цілого ряду явищ господарського життя дозволило зафіксувати закономірності динаміки перетворених форм: від простих до складних, від поодиноких до комплексних, від вузько-економічних до соціокультурних. Під час зрощування форми і змісту в ризомічно зростаючому організмі часто всі інші варіанти впливу зникають. Тому розгортання принципу перетворених форм через різноманітність соціогосподарських автоматів, регуляторів і систем управління дозволяє впливати на процеси формування необхідного середовища. В соціально-економічній сфері посилюються два типи перетворених форм: 1) соціально-виробничий і 2) етнокультурний. Причому перетворені форми в умовах посилення постмодерних процесів втрачають чистоту і відокремленість одна від іншої, все частіше проявляються злито, комплексно, багаторівнево, забезпечуючи тим самим поєднання традиційних цінностей, які відроджуються, і універсальних норм.

При тому з кожного класу моделей (традиційних, модерних, постмодерну) життєустрою й організації господарювання конкретний культурно-цивілізаційний світ може отримати свою конкретику відповідно як своїм ціннісно-смісловим комплексам, так і динаміці трансформації. Посилення тенденція постмодерну для моделей життєдіяльності та розвитку означає, зокрема, орієнтацію ресурсних баз і методологій забезпечення соборності і досягнення суспільної ефективності в соціально-економічній середовищу не системи, а цілісності – з комплексом притаманних їй особливих характеристик. Основа для

суспільної злагоди зміцнюються продуктивними можливостями налагодження загальногромадянського діалогу та державно-приватного партнерства. Крім того, значний приріст можливостей відбувається, насамперед, при упорядкуванні хаосу в зонах активної культурної дифузії, що підвищує вимоги до рівня управлінсько-організаційних відносин. І якщо раніше культура: художня, наукова, організаційно-управлінська тощо – створювалася для строго певного кола, то моральний виклик постмодерну – культура для всіх, культура полілогу, зіткнення з чужими підходами, ідеями, поглядами, коли кожен абсолютно несподівано для нього може опинитися в ситуації контакту / взаємодії з будь-яким, навіть самим дивним соціокультурним контрагентом. Відповідно, реальна різноманітність постмодернізації підтримується в господарській сфері такими процесами, як: 1) виникнення поліпрофесійних організацій нового типу; 2) перетворення деяких колишніх раціонально-бюрократичних у перехідні раціонально-інноваційні; 3) розщеплення перехідних раціонально-інноваційних структур на менші, які мають інноваційно-синергетичний характер; 4) утворення великої кількості порівняно невеликих венчурних компаній; 5) виникнення маси нових малих високотехнологічних фірм. Їх стратегічне партнерство складається за закономірностями не жорстких ієрархій традиціоналізму або ринків модернізму, а нових господарських сітей і орієнтує на нові управлінські технології, а також сполучення деяких із них відповідно принципам «кібернетики другого порядку». Так, ідеї виробничої демократії, групової організації праці, збагачення діяльності, гнучкого робочого часу, корпоративної культури, проектно-матричного управління і утворення на їх основі «управлінських композицій можуть принести більший ефект саме під час постмодернізації, а не в класичних ринкових умовах їх існування – завдяки ширшому спектру наслідків рішень, що приймаються.

Висновки

Отже, щоб успішно провести свою чергову модернізацію та використати соціальну творчість як її важливий чинник, Україна повинна обзавестися механізмом не «заганяти в цехи», а зацікавлювати в аматорстві. Потрібно і добудувати нормальні індустріальні відносини, і розповсюджувати у якості загальних нові, постіндустріальні, посттрудова – творчі. Це кардинально змінює як характер відносин на осі «власник – менеджер – працівник», так і вимоги до суспільної науки. Відтак, потрібно відмовитися від апології насильства і соціального експериментаторства, бути готовим зустрічати чуже як інше своє, а не як свідомо вороже, реалізуючи підходи гнучкого управління, зокрема – розглядаючи стимулювання в якості його важливого напрямку.

Між іншим, уже завдяки своєму унікальному «транзитному» розташуванню в площині діалогу різних культур і віросповідань Україна є за своєю суттю передовим полем контактів у відносинах між багатьма країнами з питань запозичення та створення інновацій, зокрема інституційних і структурних. Аналогічні можливості, пов'язані з географічним положенням, при своєчасній зміні спеціалізації вже вдало використані, деякими країнами форсованого розвитку, котрі виявилися здатними опанувати зовнішні ринки високотехнологічної продукції, перетворилися на регіональні центри логістики, здійснення маркетингових, інформаційних, транспортних та інших послуг.

Уміле використання власних особливостей дозволяє стати локомотивом подальшого зростання сервісизації на базі територіального чинника. Разом із тим дійсно кардинально змінюються умови, і для забезпечення власної конкурентоспроможності необхідно змінюватися самій структурі розвитку.

Найбільш перспективними напрямками подальших наукових розвідок в цьому напрямку можуть стати пов'язані з конкретизацією балансу тактики і стратегії стосовно постсучасних моделей реалізації принципів громадянського діалогу, соціальної відповідальності, виробничої демократії, соціального партнерства.

Список використаних джерел

1. Полиэн. Стратегемы / Полиэн. – СПб.: Евразия, 2002. – 608 с.
2. Свечин А.А. Стратегия. – М.: Военный вестник / А.А. Свечин. – 2-е изд., 1927. – 265 с.
3. Кох Р. Стратегия / Ричард Кох. – СПб.: Питер, 2003. – 320 с.
4. Кокошин А.А. Стратегическое управление / А.А. Кокошин. – М.: МГИМО-У; РОССПЭН, 2003. – 528 с.
5. Шедяков В.Е. Процеси суспільного розвитку як об'єкт стратегічного управління (на прикладі промислових відносин) / В.Е. Шедяков // Гілея. – 2012. – Вип. 66. – С. 647–653.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Шедяков В.Е. Управление суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В.Е. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – №55. – С. 157–165.
8. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер. – К.: Основи, 1988. – 390 с.
9. Аакер А.Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / А.Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
12. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
13. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории (Альтернативные гипотезы) / Ю.Я. Ольсевич. – СПб.: Алетейя, 2012. – 224 с.
14. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 382 с.
15. Мартыанов В. Глобальный модерн: от микроэкономики к макрополитике / В. Мартыанов // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – №6. – С. 80–89.
16. Гринспен А. Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы / А. Гринспен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 564 с.
17. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності // Економіст. – 2015. – №9. – С. 1–3. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/6476-socialne-rozsharuvannya-staye-rezultatom-ne-tilki-korupcyi-a-y-vdsutnost-dyevih-socialnih-lft.html>
18. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага / Дж. Малган. – М.: Ин-т Гайдара, 2011. – 472 с.

19. Диксон П. Бизнес-тренды: Стратегическое моделирование будущего / П. Диксон. – М.: Эксмо, 2005. – 480 с.
20. Шедяков В.Е. Стратегія вибору / В.Е. Шедяков. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/3373-strategya-viboru.html>
21. Шедяков В.Е. Соціальна творчість та інноваційність стратегічного управління / В.Е. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2013. – №1–2 (57–58). – С. 42–51.
22. Параг Ханна. Как управлять миром. Власть в XXI веке. Кому она будет принадлежать? / Ханна Параг. – М.: Изд-во Астрель, 2012. – 320 с.
23. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 304 с.
24. Шедяков В.Е. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В.Е. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів; ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко; М-во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун-т, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2015. – С. 30–41.
25. Яненко І. Економічна природа категорії «організаційний ресурс» та її роль в системі інноватики / І. Яненко // Економіст. – 2008. – №9. – С. 54–57.
26. Попрозман Н.В. Концептуальні елементи стратегічного управління / Н.В. Попрзман, О.І. Попрзман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №4 (167). – С. 18–22.
27. Гуріна Н.Д. Особливості розвитку стратегічного управління / Н.Д. Гуріна, О.В. Годована // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №1 (164). – С. 76–80.
28. Белошанка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошанка, Г.В. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
29. Шедяков В.Е. Стратегічний організаційно-управлінський дизайн соціально-економічних точок розвитку суспільства / В.Е. Шедяков // Економіст. – 2015. – №12. – С. 13–18.
30. Шедяков В.Е. Про стратегію і тактику / В.Е. Шедяков. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/4855-pro-strategyu-taktiku.html>
31. Печчеи А. Человеческие качества. Гл. 6. Новые стратегии, новый порядок – каковы же цели? / А. Печчеи. – М.: Прогресс, 1985. – 2-е изд. – С. 164–209.
32. Аузан А. Социокультурная формула экономической модернизации / А. Аузан, К. Келимбетов // Вопросы экономики. – 2012. – №5. – С. 37–44.
33. Шедяков В.Е. Социокультурные основания устойчивого экономического развития / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 13–19.
34. Шедяков В.Е. Роль ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров в обеспечении постмодерного формирования и структурирования социального капитала / В.Е. Шедяков // Osobowosci, spoleczenstwo, polityka – 2015: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Lublin, 2015. – С. 82–85.
35. Шедяков В.Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В.Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян: у 2-х т. / заг. ред. Г.Г. Півняк; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282–290.
36. Шедяков В.Е. Продуктивний потенціал застосування концепції інтелектуального капіталу: особливості, можливості та обмеження в українських умовах / В.Е. Шедяков // Наука та наукознавство. – 2012. – №2. – С. 35–42.
37. Шедяков В.Е. Активизация научно-интеллектуального потенциала как ресурс стратегического управления / В.Е. Шедяков // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство: у 2-х т. / заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. – Херсон: Гельветика, 2015. – Т. II. – С. 148–172.
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. Шедяков В.Е. Стимулювання в системі управління працею на тлі формування в глобальному масштабі економіки знань / В.Е. Шедяков // Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення / заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич; М-во освіти і науки України; Харк. ін-т фінансів; Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – С. 379–388.
40. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / В.Е. Шедяков, О.А. Білінов, П.Д. Морозов; заг. ред. П.Д. Морозова. – К.: Задруга, 2014. – 320 с. Рец.: Економіст. – 2014. – №4. – С. 62–63.
41. Организационная психология / под ред. Г.В. Суходольского. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 256 с.
42. Шедяков В.Е. Суб'єкти нової модернізації / В.Е. Шедяков. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/6097-subyekt-novoyi-modernizaciyi.html>
43. Спивак О. Менеджер как субъект социального диалога / О. Спивак // Бизнес Информ. – 1997. – №21. – С. 33–35.
44. Шедяков В.Е. Менеджмент персонала в условиях переходного периода / В.Е. Шедяков // Соколов В.М., Шедяков В.Е. Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике. – Х.: Бизнес Информ, 1996. – Р. П. – С. 81–173. Рец.: Бизнес Информ. – 1996. – №14. – С. 55.
45. Шедяков В.Е. «Людський капітал» і розвиток трудових відносин: взаємопереплетення внутрішніх і зовнішніх тенденцій / В.Е. Шедяков // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. – Ч. 3.1.1. – К.: Корпорація, 2005. – С. 371–380.
46. Шедяков В.Е. Использование ценностно-смысловых комплексов в создании управленческих композиций на основе постиндустриальных трансформаций трудовых отношений / В.Е. Шедяков // Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології; заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. – Херсон: Гельветика, 2015. – С. 260–295.

Розвиток інституціональної економіки та її вплив на соціальну інфраструктуру

У статті досліджені та узагальнені поняття «інституціональна економіка», «соціальні інститути» та чинники їх формування і розвитку. Сформульовано необхідність інституціональної трансформації та її вплив на соціальну інфраструктуру економіки України.

Ключові слова: інституціональна економіка, соціальні інститути, інститут, соціальна інфраструктура, інституціоналізація, економічна свобода, економічна поведінка, економічний спосіб мислення.

А.І. ПОПРОЗМАН,
к.э.н., доцент

Развитие институциональной экономики и ее влияние на социальную инфраструктуру

В статье исследованы и обобщены понятия «институциональная экономика», «социальные институты» и факторы их формирования и развития. Сформулирована необходимость институциональной трансформации и ее влияние на социальную инфраструктуру экономики Украины.

Ключевые слова: институциональная экономика, социальные институты, институт, социальная инфраструктура, институционализация, экономическая свобода, экономическое поведение, экономический образ мышления.

А. ПОПРОЗМАН,
Ph.D., associate professor

The development of institutional economics and its impact on social infrastructure

In the article the concept and generalized institutional economics, social institutions and factors of their formation and development. Formulated need for institutional transformation and its impact on the social infrastructure of the economy of Ukraine.

Keywords: institutional economics, social institutions, institutions, social infrastructure, institutionalization, economic freedom, economic behavior, economic way of thinking.

Постановка проблеми. Побудувати модель соціально орієнтованої ринкової економіки без формування сучасних соціальних інститутів неможливо. Доказом цього твердження є доконаний факт невдалих реформ соціальної інфраструктури попередніх двадцяти п'яти років. Але для формування сучасних, дієвих та життєздатних соціальних інститутів спочатку необхідно подолати закоренілий споживацький спосіб мислення переважної більшості населення вихований та сформований патерналістською політикою держави протягом багатьох десятиліть домінування командно-адміністративної системи, яка за період років незалежності України адаптувалась і успішно мімікруючи під гаслами, а не діями реформ дожила до сьогодняшнього часу. Шкідливий гібрид патерналізму та командно-адміністративної економіки, який агресивно знищує у зародку всі починання реформ, можна викоренити тільки знищивши його основу, псевдо реформи, та благодатне поле шкідливої агітації, тобто сформувати новий економічний спосіб мислення.

Тільки на основі нового економічного способу мислення переважної більшості населення України можна збудувати стійкі, життєздатні і ті, що відповідають сучасним вимогам та викликам, соціальні інститути, що будуть виконувати основні соціально значимі функції, які забезпечать досягнення поставлених цілей на основі виконання притаманних їм соціальних ролей, що є соціальними цінностями та нормами відповідного рівня життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед сучасних вітчизняних вчених, які досліджують проблематику розвитку інституціональної економіки, слід назвати таких як

А.А. Ткач, Т.М. Качала, Б.Ф. Заблоцький, О.Г. Баранов, Ю.В. Ущяпівський та інших. Серед закордонних видатних вчених економістів дану проблему досліджують Т. Еггертссон, З.Г. Фуруботн, Р. Рихтер, Д. Норт, Пол Хейне, Пітер Дж. Боуттке та інші.

Метою статті є дослідження інституціональної економіки, інституціональної трансформації та чинників впливу на соціальну інфраструктуру економіки України.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих функцій економічної науки є освітня функція, а її реалізація ґрунтується на необхідності переходу від адміністративно організованого суспільства до цивілізованого, економічно організованого суспільства. Змістом цієї функції є формування економічної психології кожної людини, соціальної або професійної групи. Базуючись на цій фундаментальній функції, необхідно формувати новий економічний спосіб мислення, а інституціональна трансформація економіки України передбачає радикальні інституційні зміни у системі політичних, правових, економічних і соціальних відносин.

Економічна діяльність відбувається у певному інституціональному середовищі. Інститути – це не просто організаційні структури, «це нормативні моделі, які визначають, що у даному суспільстві вважається обов'язковим, заданим або очікуваним способом дії або соціальними взаємовідносинами».

Інститути, як зазначає Д. Норт, – це певні «конструкції, що створені людською свідомістю». Вони, задаючи певні стандарти обмеження, створюють можливості, на які розраховують члени суспільства. Організації створюються для реалізації цих обмежень і разом із тим для використання можливостей впливу на зміни у самих інститутах.

Інститути є набором правил і норм, які повністю визначають поведінку людини, інститути лише обмежують набір альтернатив, із яких кожен може вибрати ті, що відповідають власним критеріям, залежно від ролі, яку вони відіграють в економічній системі, і рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності (див. табл.) [9].

Найбільш поширеними є визначення інститутів, запропоновані Д. Нортон. «Інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, вигадані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне русло і, як наслідок, структурують стимули у процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного». Саме зміни в правилах гри відрізняють одну економічну систему від іншої. Інститути зменшують невизначеність у поведінці людей і фірм, певним чином регламентуючи їх діяльність; вони визначають можливі варіанти поведінки будь-яких економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії, обмежуючи їх офіційно встановленими нормативними актами й неписаними правилами. Інститути «складаються з офіційних писаних правил, а також, звичайно, неписаних кодексів поведінки, що лежать в основі офіційних правил і доповнюють їх» [6, 10].

Ісландський економіст Т. Еггертссон пропонує розрізнити неінституціоналізм і нову інституціональну економічну теорію, що визначається глибиною модифікації неокласичного підходу. За змістом нова інституціональна економічна теорія стала істотно ширшою, ніж запропонований ним підхід, оскільки ця теорія включає концепції, що принципово не сприймають як елементи жорсткого ядра, так і оновлені неокласичні моделі, що допускають вибірковість використання принципу обмеженої раціональності [13].

Інституціональна економіка є сукупністю напрямів сучасної економічної теорії які об'єднуються загальними властивостями пов'язаними з розширенням предметної сфери економічної теорії, зокрема вивчення поведінки людей в галузі політики, економіки, права, конкуренції тощо і використання в економічному аналізі категорії «інститут» та модифікація базових припущень, які створюють метод дослідження [1, 2].

Інституціоналізація – це перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади й на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання. Інституціонування можна назвати процес оформлення соціальних намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади й управління.

Які б не були наміри, що інституціонуються, їх об'єднує уявлення про благо. У зв'язку з цим стає корисним трактування Платоном «Ідеї Блага» як знання, через посередництво якого стає потрібним і корисним справедливість і все інше.

Інституціоналізація ринкової інфраструктури означає трансформацію намірів господарських суб'єктів створити сприятливе середовище для обміну у вигляді норм права за допомогою економіко-правової регульовальної діяльності реальних суб'єктів влади. Інституціонуванням ринкової інфраструктури можна назвати процес прийняття конкретних правових актів, що регламентують діяльність суб'єктів ринку [6, 8].

Соціальні програми, науково обґрунтовані інституціоналістами, стали практикою державного регулювання економіки, часто використовують програмування та індикативне планування (зокрема, у Франції). Значною мірою ідеї інституціоналізму реалізовано у шведській моделі економічного розвитку. Інституціоналісти беруть активну участь у розробленні проектів конверсії воєнного виробництва. Прихильники інституціоналістсько-соціального напрямку висувують такі теорії: «суспільство послуг» М. Кларка та Ж. Фурастьє, «суспільство масового споживання» У. Росту, «постіндустріальне суспільство» Д. Белла, «суспільство третьої хвилі» Д. Тоффлера та ін. [5].

Інституціональна економіка є сукупністю шкіл, що розрізняються окремими предметними і методологічними особливостями, а поєднує їх дотримання певних принципів, характеристик та концепцій, зокрема дотримання принципу методологічного індивідуалізму який полягає в поясненні інститутів через інтереси і поведінку індивідів, які їх використовують для координації дій. Виключно індивід стає базисом в аналізі функціонування інститутів. Концепція «інституціональної людини» припускає наявність складної системи мотивів людини мета якої полягає у гармонізації взаємовідносин із зовнішнім соціальним середовищем на основі філософії солідарності. Солідарність полягає в набутті людиною сталих соціальних зав'язків і перетворенні на суспільну людину [1, 2].

В Україні відносно недавно були започатковані дослідження проблем функціонування та впливу інститутів на економічну, політичну та управлінську діяльність, об'єктом дослідження яких є інститути, які повинні забезпечити нормальне протікання та регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві.

Основоположники інституціоналізму (Т. Веблен, У. Гамільтон, Д. Норт) в основу інституціонального методу дослідження економічних відносин заклали розуміння під інституціями

Класифікація інститутів за визначеними критеріями [10]

Критерій	Види інститутів	Характеристика
1. Залежно від рівня формалізації	Формальні	Включають політичні, економічні правила й контракти та поділяються на такі класи: посадові, розмежувальні, цільові, повноважні й агрегаційні
	Неформальні	Розширені, вдосконалені та видозмінені офіційні правила; схвалені суспільством норми поведінки, звичаї й традиції; добровільно обрані стандарти поведінки
2. Залежно від ролі, яку відіграють в економічній системі	Базові	Основні (наприклад, інститут власності, підприємництва, конкуренції тощо)
	Комплементарні	Допоміжні, що формуються навколо базових
3. Залежно від рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності	Природні	Ті, що виникають як автоматична реакція на ті чи інші зміни в економічному середовищі
	Штучні	Є результатом цілеспрямованої людської діяльності, що проводиться відповідно до ідеальної моделі. Суб'єкт оцінює не тільки саму цілеспрямовану дію, а й її системні характеристики та подальші наслідки

комплексу способів мислення стосовно відносин між людиною і суспільством, тобто, усталені способи мислення та поведінки, які є спільними для більшості людей. Інститути розглядаються як «правила гри» у суспільстві, які формують відносини між людьми. Поняття «інституту» на сьогодні має багато трактувань. Т.М. Качала вважає, що сформовані в суспільстві інститути можуть виступати не лише як норми й правила, а й як інститути-організації, що відіграють важливу роль у системі ринкових відносин і її господарюючих суб'єктів [4, 11].

За словами А. Ейнштейна, «економіка змінюється зі змінами нашого мислення». Перехід до нових економічних відносин потребує не тільки розуміння, а й прискореного розвитку економічного мислення людей. У процесі розвитку інституціональної економіки важливою проблемою є зміна економічної поведінки людини в напрямку розвитку в неї підприємливості, діловитості, ощадливості, працьовитості та інших ціннісних орієнтацій, які ґрунтуються на економічному способі мислення.

Слід повернутися до думки Адама Сміта: той, хто заробляє більше грошей для себе і своєї сім'ї, одночасно створює умови для збагачення всього суспільства. Національний дохід і національне майно не є романтичними та загадковими явищами. Люди мають розуміти, що власність – це і багатство, і великий клопіт, а заздрість та жадібність – і пороки, це фактори, згубні для економіки [5].

Тривалий час потреба в формуванні економічного мислення була відсутня, тому що за умов адміністративно-командної економіки нічого не треба було вирішувати самому, а людина не почувала себе безпосереднім учасником економічних відносин, їй не треба було впливати на хід економічних подій, не треба було виявляти творчу активність, здійснювати вибір свого місця в економічній системі.

За ринкових відносин людина починає усвідомлювати не тільки цінність свободи вибору, а й відповідальність, що з вибором пов'язана. Приймаючи рішення зайнятися бізнесом чи працювати за наймом, людина вибирає свою долю і долю своїх дітей. Тому економічне мислення – не просто багаж економічних знань, а здатність їх засвоїти, використати в практичному житті, іншими словами, це формування моделі економічної поведінки [12, 13].

Під економічною поведінкою ми розуміємо спосіб ціннісного освоєння дійсності, вміння використовувати знання та норми в економічній діяльності. У вузькому розумінні економічна поведінка – це система цінностей, норм, потреб, інтересів, що визначають економічну діяльність людини. Тому вивчення економічної поведінки, якою вона стає в умовах ринкової трансформації, дозволить визначити, якою є людина в економіці сьогодні і якою вона буде в найближчому часі. А від того, якими будуть носії економічної культури, залежить, як швидко економічне зростання стане для нас реальністю.

В умовах ринкової системи господарювання кожна людина самостійно вирішує проблеми: що вона хоче і може робити, як це треба робити, щоб отримати бажаний результат та чи буде її праця визнана суспільством – людина стоїть перед постійним вибором. Можливість мати вибір завжди була засобом і метою розвитку людства.

Ринкова форма господарювання дозволяє здійснити вибір кожній людині. В умовах ринку людина має більше шансів, ніж при інших формах господарювання, самостійно вибра-

ти шлях для поліпшення свого життя, кращого і найповніше-го задоволення своїх потреб. Проблема вибору для кожної людини є проявом і здійсненням найвищої цінності людини – тобто свободи. Формою свободи в сфері економіки є економічна свобода. Економічна свобода стає реальністю тільки в умовах ринкової економіки.

На нашу думку, ринок має суттєвий вплив на економічний спосіб мислення, що носить діалектичний характер. Це виражається в таких аспектах: по-перше, економічний спосіб мислення відображає рівень економічних свобод, характеризує потенціал ринкової економіки; по-друге, тип економічних відносин, форми господарювання впливають на зміст і форми економічного способу мислення та економічного процесу.

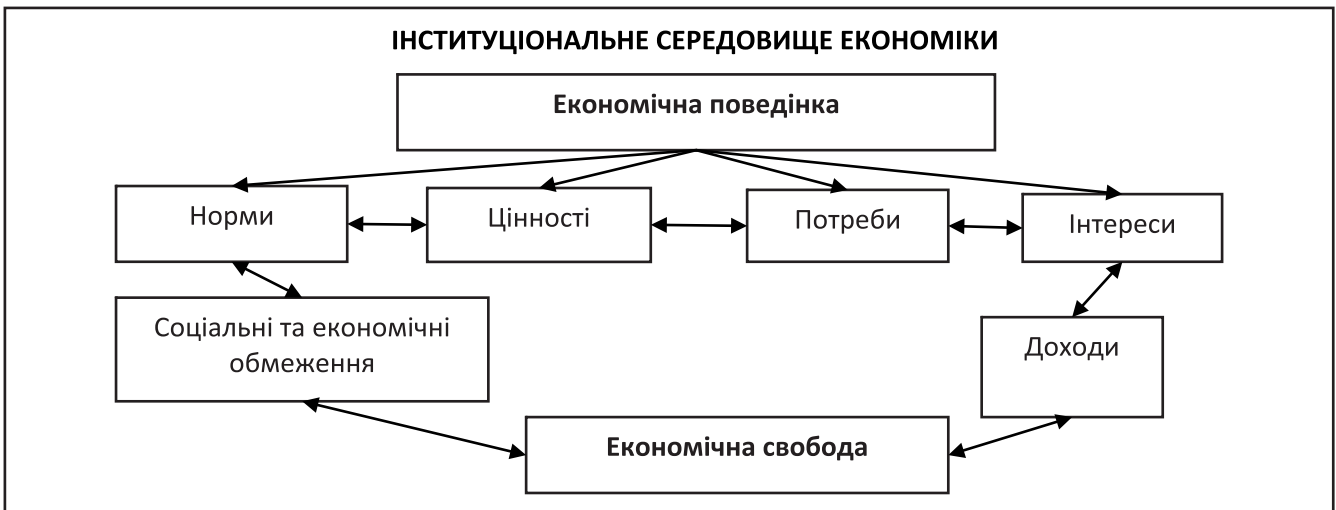
Свобода – це можливість мислити і діяти вільно, самостійно та відповідально. Відповідальність є головним атрибутом, складовою свободи. Без відповідальності немає свободи. Кожне самостійне рішення в умовах ринку передбачає відповідальність за нього, за результати діяльності згідно з цим рішенням. Свобода економічного вибору – це прояв свободи в економічній сфері, можливість та здатність самостійно приймати рішення про види і засоби економічної діяльності. Економічна свобода слугує фундаментом розвитку ринку і розвитку особистості. В основі економічної свободи є економічні відносини. Економічна культура як форма ціннісного освоєння економічної дійсності передбачає вибір економічної ролі і відпрацювання моделей економічної поведінки, що здійснюють економічну свободу в конкретній економічній ситуації [12, 13].

Головними суб'єктами ринку є виробники і споживачі, продавці та покупці. Кожен з цих суб'єктів має в умовах ринку реальну економічну свободу. А це означає, що вони мають певні права: 1) без обмежень формулювати і виражати свої потреби; 2) вільно виробляти товар, що користується попитом; 3) право вибирати із запропонованих товарів ті, що найповніше задовольняють потреби споживача чи покупця; 4) здійснювати посередницьку діяльність у відносинах виробник-споживач.

Ці прояви економічної свободи є загальними як для виробників, так і для споживачів. Вибір кожною окремою людиною своєї ролі залежить найбільшою мірою від неї самої. Кожна з економічних ролей має конкретний прояв економічної свободи. Економічна свобода як свобода дій у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання в умовах ринку дозволяє перевірити у реальних умовах дієвість обраної моделі економічної поведінки. Вибрана модель економічної поведінки в конкретній економічній ситуації уточнюється, удосконалюється, набуває нових характеристик, а це збагачує інституціональне середовище економіки. Взаємозв'язок економічної поведінки та економічної свободи зображено на схемі (див. рис.).

Нова економічна реальність не дає чітких вказівок для людини у сфері економіки. Людина повинна сама вирішувати, з ким їй потрібно вступати в економічні відносини, як будувати ці відносини: виробляти чіткі критерії для оцінки себе і оточуючої дійсності з погляду доцільності й результативності щодо потреб й інтересів людини.

Ринкова економічна поведінка має будуватись за такими принципами: 1) принцип відповідальності; відповідальність існує як відповідальність перед суспільством за свої дії та їх наслідки для суспільства (економічні, моральні, психологічні, екологічні); 2) принцип раціональності, існує як оптимальна



Взаємозв'язок економічної поведінки та економічної свободи в інституціональному середовищі економіки [8, 13]

функція багатьох факторів ринкової економіки. Індикатором раціональності виступають відхилення отриманого результату від бажаного та суспільна доцільність затрат та результатів різних видів праці. Водночас через систему прибутків чи збитків вона є визначальним стимулом до формування раціональної економічної структури; 3) принцип чесності: цей принцип ринкової економічної поведінки пов'язаний з потребою у чіткій інформації про ситуацію на ринку, частиною якого є кожен. Мусить існувати розуміння того, що кожен суб'єкт господарювання зможе досягти більших успіхів, коли буде зосереджений не на приховуванні правдивої інформації про свою діяльність, а на самій економічній діяльності; 4) принцип економічної свободи: економічну свободу в умовах ринкової економіки мають всі її суб'єкти. Від того, як вони будуть втілювати її в життя, залежить яким буде ринок взагалі. Нечесність і непорядність суб'єктів ринку обмежують свободу економічних відносин, спотворюють їх. Цей принцип ринкової економічної поведінки є дієвим стимулом швидкого становлення цивілізованих ринкових відносин і єдино можливим шляхом як для кожного конкретного виробника, споживача, продавця, покупця, кредитора, роботодавця та ін., так і для побудови незалежної правової держави з соціально-орієнтованою ринковою економікою [7, 10].

Умовою розвитку соціальних інститутів є соціальна потреба. Інститути організують спільну діяльність людей з метою задоволення соціальних потреб. Соціальний інститут утворюється на основі соціальних зав'язків, взаємодії і відносин конкретних осіб, індивідів, соціальних груп та є самостійними суспільними утвореннями, що має свою логіку розвитку [3].

Отже, економічна свобода виробника тісно пов'язана з економічною свободою покупця, відповідно, економічна культура є визначником економічної поведінки як виробника, так і споживача. Вона є тим критерієм, за яким здійснюється вибір. Тому модель ринкової поведінки виробника передбачає формування ринкової економічної культури.

Економічна свобода споживача передбачається економічною свободою виробника. Свобода вибору у споживача відбувається при наявності на ринку великої кількості товарів здатних задовольнити одну і ту ж потребу. Споживач у аргументації свого вибору координує зусилля виробників у пошуках това-

ру, якого чекає ринок, надає цьому товару конкретних характеристик, вимагає очікуваних якостей, властивостей, формулює орієнтовну ціну. В умовах ринку через економічну свободу виробника і економічну свободу споживача відбувається інтеграція їх інтересів. Економічна свобода виробника і споживача в умовах ринку є як засобом, так і стимулом їх діяльності.

Висновки

Інституціональна економіка повинна ґрунтуватись на збалансованості та взаємодії соціальних інститутів. Взаємодія соціальних інститутів визначає розвиток загальнолюдських та національних цінностей, що відображаються на соціальній інфраструктурі яка повинна формувати зміст духовної спільності людей на основі спільної мови, національну ідеологію, науку, освіту, культуру, мистецтво, розвивати інтелект, економічний спосіб мислення, самоусвідомлення індивіда, розуміння свободи економічного вибору, праці на себе і мети побудови національної держави з соціально орієнтованою ринковою економікою.

Список використаних джерел

1. Баранов О.Г. Інституціональна економіка: навч. посібник / О.Г. Баранов. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2010. – 196 с.
2. Білінська Я.В. Інституції та економічний розвиток // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №2. – С. 36–49.
3. Заблоцький Б.Ф. Національна економіка: Підручник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів. Новий світ – 2000. 2009. – 582 с.
4. Качала Т.М. Інституціоналізація економіки України: проблеми та перспективи: монографія. У 2 т. Т. 1 / Т.М. Качала, Черкаський ДТУ. – Черкаси, 2011. – 475 с.
5. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень: Навч.-метод. посібник / Л.Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 284 с.
6. Норт Д. Інститути, інституціональні змінення і функціонування економіки. / Д. Норт. – М.: Фонд економічної книги «Начала», 2007. – 273 с.
7. Попрозман Н.В. Якісні параметри управління конкурентно спроможністю підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ. – 2012. – Вип. №11. – С. 161–165.
8. Попрозман О.І. Роль інституціональної системи національної економіки. // 36. наукових праць. Науково-дослідний економічний

інститут Міністерства економіки України. Формування ринкових відносин в Україні. Вип. №9. – Київ, 2009.

9. Соціально-економічні інституції економічної системи України: монографія / За заг. ред. проф. К.С. Солонінка. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 232 с.

10. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навч. пос. / А.А. Ткач. – К.: ЦУЛ, 2007. – 304 с.

11. Фуруботн З.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории /

Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петербур. Гос. ун-та, 2009. – 395 с.

12. Хейне Пол, Боуттке Питер Дж., Причитко Дэвид Л. Экономический образ мышления / Т.А. Гуреш (пер. с англ. и ред.). – 10-е изд. – К.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 530 с.

13. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон Пер. с англ. – М.: Дело, 2011. – 359 с.

УДК 336.71

В.І. РУДЕВСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Університет банківської справи

Напрями реалізації грошово-кредитної політики НБУ в Україні

У статті розглянуто проблемні питання формування грошово-кредитної політики НБУ та вдосконалення інструментів її реалізації в кризових умовах. Визначено сутність та типи грошово-кредитної політики. Надано характеристику грошово-кредитній політиці регулятора за період 2011–2015 років. Виявлено макроекономічні фактори, які чинили вплив на грошово-кредитну політику НБУ. Актуалізовано необхідність врахування об'єктивних чинників у процесі застосування інструментів грошово-кредитної політики. Запропоновано напрями реалізації грошово-кредитної політики НБУ на основі таргетування інфляції. Сформульовано основні завдання грошово-кредитної політики держави.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, регулятор, криза, таргетування, інфляція, валютний курс, макроекономіка.

В.И. РУДЕВСКАЯ,

к.э.н., доцент кафедры банковского дела, Университет банковского дела

Направления реализации денежно-кредитной политики НБУ в Украине

В статье рассмотрены проблемные вопросы формирования денежно-кредитной политики НБУ и совершенствования инструментов ее реализации в кризисных условиях. Определены суть и типы денежно-кредитной политики. Охарактеризована денежно-кредитная политика регулятора за 2011–2015 годы. Выявлены макроэкономические факторы, оказывавшие влияние на денежно-кредитную политику НБУ. Актуализирована необходимость учета объективных факторов в процессе применения инструментов денежно-кредитной политики. Предложены направления реализации денежно-кредитной политики НБУ на основе таргетирования инфляции. Сформулированы основные задачи денежно-кредитной политики государства.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, регулятор, кризис, таргетирование, инфляция, валютный курс, макроэкономика.

V. RUDEVSKA,

candidate of economics sciences (PhD), associate professor, Department of Banking University of Banking

Directions for implementation of NBU monetary policy

The monetary policy of the NBU and improvement for its implementation in crisis period of time are in the focus of this article. The essence and types of monetary policy are analyzed. The characteristics of monetary policy regulator for the period 2011–2015 are provided. Macro-economic factors are discovered impacting on the monetary policy of the NBU. The objective factors have to be considered in the application of instruments of money and credit policies. Directions for implementation of NBU monetary policy based on inflation targeting are proposed. Basic objectives of monetary policy are settled.

Keywords: monetary policy, regulator, crisis, targeting, inflation, currency rate, macro-economy.

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин на сучасному етапі характеризується посиленням значення фінансової складової економічних процесів у забезпеченні стійкого та ефективного функціонування соціально-економічних систем. Фінансові ринки та банківські системи знаходяться в процесі постійного ускладнення структури та перманентного виникнення фінансових та банківських криз. Регулювання рівноваги грошово-кредитного ринку спонукає до подальших досліджень методичних засад формування зваженої грошово-кредитної політики.

За роки становлення ринкової системи в Україні було сформовано основні складові інституційного забезпечення грошово-кредитної політики і запроваджено сучасні ін-

струменти регулювання грошово-кредитної політики, проте застосування Національним банком ринкових методів і інструментарію грошово-кредитної політики характеризується досить низькою ефективністю. Як наслідок, виникають проблеми та суперечності проведення ефективної грошово-кредитної політики в Україні. Монетарна політика продовжує залишатися закритою і недостатньо зрозумілою, що не сприяє формуванню належної довіри до монетарної влади з боку суб'єктів господарювання й населення. Не вистачає дієвих механізмів державного контролю і звітності за результати її проведення. Стрибокподібні зміни валютного курсу, значні інфляційні очікування, високі процентні ставки багаті в чому є наслідком низької ефективності функціонування

системи державного управління грошово-кредитною політикою та обумовлюють актуальність дослідження. В ситуації, що склалася, виникла гостра необхідність у розробці нових теоретичних та методологічних підходів до реалізації монетарної політики в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Пошукам напрямів вирішення проблемних питань щодо здійснення грошово-кредитної політики присвятили свої наукові праці вітчизняні вчені Б. Адамик, В. Стельмах, А. Мороз, М. Єрмошенко, І. Лютий, В. Міщенко, О. Орлюк та інші. Більшість сучасних економістів розглядають грошово-кредитну політику як найбільш прийнятний для демократичного суспільства інструмент державного регулювання національної економіки, який не призводить до надмірного диктату уряду і зменшення господарської самостійності окремих індивідуумів.

У своїх працях Б.П. Адамик [1, с. 39] та В.С. Стельмах [2, с. 58] визначають, що грошово-кредитній політиці властиві комплексність, варіативність регулятивних заходів і спрямованість їх на досягнення певних, заздалегідь визначених суспільних цілей; ці заходи реалізуються центральним банком через механізм грошового ринку. При такому підході грошово-кредитна політика має внутрішню єдину інституційну основу: грошовий ринок та банківську систему. Таким чином, до грошово-кредитної політики слід відносити всі заходи, методи, інструменти, дії регулятивного характеру, що здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах.

На думку професора І.О. Лютого, грошово-кредитна політика – це державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин. В іншій праці автор дає дещо ширше визначення: грошово-кредитна політика – це сукупність економічних та адміністративних заходів держави і Національного банку, спрямованих на використання економічних інструментів грошово-кредитного механізму для здійснення впливу на суб'єктів грошово-кредитного ринку з метою стабілізації національної грошової одиниці, регулювання пропозиції грошової маси, ліквідності та кредитоспроможності банківських інститутів для забезпечення необхідного економічного зростання, зайнятості й стримування інфляційних процесів [4, с. 20].

О.П. Орлюк визначає грошово-кредитну політику як «визначену сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредиту, що спрямовані на забезпечення стабільності національної валюти, стримування інфляційних процесів в економіці країни, регулювання економічного зростання, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу країни» [5, с. 453].

Питанням грошово-кредитної політики присвятили свої дослідження такі зарубіжні вчені, як Д. Тейлор, І. Фішер, М. Фрідмен, Д. Хікс, Ф. Мишкін та ін.

Американський економіст Ф. Мишкін обґрунтовує вузьке поняття грошово-кредитної політики, зводячи її суть до управління пропозицією грошей і процентними ставками. Однак обмеження механізму грошово-кредитної політики лише впливом на пропозицію грошей і процентні ставки призводить до зменшення результативних можливостей центрального банку на стан грошово-кредитної сфери [6].

Результати вищезазначених досліджень досить важливі, однак низка проблемних питань залишилася поза увагою вчених, а саме: недостатньо уваги приділяється механізму

формування грошово-кредитної політики в системі економічної безпеки держави. Це зумовлює потребу в подальших дослідженнях у цьому напрямі.

Метою статті є визначення особливостей формування грошово-кредитної політики НБУ та напрямів її реалізації на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Глобальна фінансово-економічна криза проявила визначальну роль монетарної політики в стабілізації макроекономічної ситуації, забезпеченні достатнього рівня ліквідності, стійкості фінансової системи. Вона також довела неефективність ряду методів та інструментів грошово-кредитної політики та потребу в реформуванні даної політики. Розглядаючи досвід реалізації грошово-кредитної політики в розвинутих країнах з ринковою економікою, варто звернути увагу на інтегрований операційністський підхід до розробки монетарної політики, який базується на синтезі елементів різних концепцій. У результаті грошово-кредитна політика реалізується із врахуванням динаміки процентної ставки, прямого впливу грошових агрегатів на цінову динаміку, значення раціональних очікувань економічних агентів.

У сучасних умовах трансформації монетарної політики розвиток кризових явищ у грошовій сфері обумовлює розширення функцій центрального банку, зокрема виконання ним функції основного ринкового регулятора, використання нових інструментів кредитування банківського сектора з метою розширення грошової ліквідності.

Грошово-кредитна політика останнім часом є достатньо гнучкою. Національний банк оперативно реагує на зміни ситуації на грошово-кредитному ринку і відповідним чином корегує тактику своїх дій відносно регулювання грошової маси в обігу. Беручи до уваги невизначеність можливого впливу на економіку низки внутрішніх і зовнішніх економічних та політичних чинників, намагаючись нівелювати підвищення рівня інфляції з боку попиту на гроші, НБУ проводить обережнішу грошово-кредитну політику, яка відповідно до ситуації має або рестрикційний, або експансійний характер.

Основні проблеми, пов'язані з реалізацією грошово-кредитної політики, полягають у наступному: структура грошової маси в Україні вказує на низький рівень монетизації економіки, високу питому вагу готівки, низький обсяг власної частки вищого грошового агрегату М3; умови кредитування є не досить сприятливими для розвитку підприємництва в країні та здійснення розширеного відтворення; ринок державних цінних паперів розвинений на низькому рівні; вексельний обіг не набув в Україні значного поширення, а тому така складова політики рефінансування, як обліковий кредит, що передбачає переоблік комерційних векселів, не є поширеним і на сьогодні не має великого значення.

Реалізація цих проблем допоможе конкретизувати тактичні цілі грошово-кредитної політики, зробити їх зрозумілими й спрямованішими, створить умови для досягнення стратегічної мети ринкових перетворень і макроекономічної стабілізації в цілому.

Особливості реалізації грошово-кредитної політики безпосередньо зумовлювалися неоднорідністю макроекономічної динаміки. Так, більшу частину 2011 року в умовах існування суттєвих ризиків для цінової стабільності грошово-кредитна політика була досить помірною. Натомість у

2012 році із закріпленням позитивних тенденцій у динаміці споживчих цін грошово-кредитна політика набула стимулюючої спрямованості. У цей період для неї характерним було постійне вжиття заходів, спрямованих на сприяння економічному зростанню через створення умов для активізації кредитної діяльності банків.

Економіка України в 2013 році функціонувала в умовах несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Значний вплив на її розвиток чинила низька економічна активність у країнах – основних торговельних партнерах України. Водночас внутрішній споживчий попит залишався на достатньо високому рівні і протягом року виступав основним фактором підтримки ділової активності в країні.

У 2014 році умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012–2013 років були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму та подальшим загостренням ситуації на сході країни, а останнім часом і зовнішньою агресією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з боку Росії – зовнішнього.

Основними тенденціями 2014 року були руйнування інфраструктури та зупинка виробництва внаслідок продовження військових дій на сході України; подальше зниження купівельної спроможності населення, що негативно впливало на внутрішній споживчий попит; ускладнені торговельні відносини з Російською Федерацією та скорочення капітальних видатків бюджету та погіршення фінансових результатів підприємств.

У 2014 році Україна відмовилася від багаторічної дефакто прив'язки курсу гривні до долара США. Відбувся болісний перехід від штучно стабільного до гнучкого обмінного курсу гривні, який визначається фундаментальними чинниками ринку: попитом та пропозицією.

Тенденції у реальному секторі економіки в 2014 році погіршилися через конфлікт на сході України. Реальний ВВП у 2014 році знизився на 6,8%, в першому півріччі основною причиною зниження реального ВВП стало скорочення внутрішнього попиту, зумовленого жорсткішою макроекономічною політикою. У другому півріччі 2014 року визначальним фактором зниження його обсягу стало загострення конфлікту у Донецькій і Луганській областях (частка яких у ВВП становить близько 16%), що погіршує динаміку майже всіх секторів економіки [6].

Так, скорочення промислового виробництва в 2014 році становило 10,1%. Подібне зменшення було зафіксоване впродовж 2014 року і в інших секторах: гуртовій торгівлі (–8,5%), транспорті (–10,%) та будівництві (–20%). Єдиним сектором, який продовжує демонструвати зростання, залишається сільське господарство завдяки хорошому врожаю. Індекс споживчих цін (ICL) досягнув у 2014 році 24,9% через девальвацію та зростання тарифів на газ та комунальні послуги [6].

Зовнішній дефіцит рахунку поточних операцій було швидко скориговано після переходу до гнучкого курсового режиму. Девальвація гривні, яка відбулася після відмови в лютому 2014 року від тривалої фактичної прив'язки до долара, і перехід до жорсткішої бюджетної політики привели до різкого коригуван-

ня дефіциту рахунку поточних операцій, який знизився до 2,8% ВВП у січні–липні, що становить третину відповідної величини за аналогічний період минулого року. Імпорт різко зменшився (–28,3% у вартісному вимірі за 2014 рік) унаслідок сукупного впливу девальвації, слабкого внутрішнього попиту.

Характеризуючи грошово-кредитну політику регулятора у 2014 році, слід відмітити, що вона не відповідала меті забезпечення стабільності національної грошової одиниці і її купівельної спроможності.

Основні принципи грошово-кредитної політики на 2014 рік не були виконані, більшість певних завдань і параметрів залишилися поза впливом Національного банку. Зокрема, приріст споживчих цін за підсумками року (24,9%) істотно перевищив рівень, передбачений Основними принципами (19%) і попередньо погоджений з параметрами меморандуму з Міжнародним валютним фондом, в якому вже було враховано вплив обставин, пов'язаних із загостренням соціально-економічної ситуації. Рівень базової інфляції протягом 2014 року зріс з 0,1 до 22,8% у річному вимірі, яке відображає вплив саме монетарного фактора [7].

У 2015 році в Україні збереглися негативні тенденції 2014 року. В економіці зберігся серйозний девальваційний тиск, що пов'язано з торговельним дефіцитом – ми більше імпортуємо, ніж експортуємо, і це головна ознака того, що гривня буде перебувати під девальваційним тиском.

Поєднання різкого скорочення обсягів надходжень іноземної валюти з продовженням відпливу капіталу за кордон призвело до значного дефіциту іноземної валюти на внутрішньому ринку (у січні–лютому майже \$1,6 млрд.) і відповідно спричинило посилення девальваційного тиску на національну валюту. У результаті протягом січня–лютого гривня подешевшала до долара США: за операціями на міжбанківському ринку в 1,8 раза – до 27,76 грн./\$, а за операціями з продажу населенню готівкового долара США – у 2 рази, до 32,46 грн./\$.

Знецінення гривні було основним чинником підвищення інфляції. У лютому 2015 року приріст індексу споживчих цін прискорився до 34,5% у річному вимірі. Національний банк з метою зниження напруги на грошово-кредитному ринку та стримування девальваційного тиску на гривню посилив адміністративні заходи на валютному ринку та суттєво підвищив облікову ставку разом із процентними ставками за своїми операціями.

За результатами десяти місяців 2015 року спостерігається падіння виробництва у таких галузях народного господарства України у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року:

- сільське господарство – 4,4%;
- добувна промисловість – 16,8%;
- переробна промисловість – 15,3%;
- будівництво – 20,8%;
- роздрібна торгівля – 21,7%;
- оптова торгівля – 13,5%.
- виробництво електроенергії, нафти і газу – 12,7%.

У цілому обсяг виробленої промислової продукції скоротився на 15,4% [8].

У 2015 році відбулося збільшення резервів за рахунок надходжень від міжнародних та двосторонніх партнерів України на користь уряду, а також за операціями своп з центральними банками інших держав. Крім того, нагромадженню міжнародних резервів сприяли інтервенції НБУ на міжбанківському валютному

ринку. Золотовалютні резерви України у серпні 2015 року зросли на \$2,24 млрд – до \$12,6 млрд. Цьому сприяло насамперед надходження від МВФ чергового траншу кредиту за програмою EFF (Extended Fund Facility) в сумі \$1,65 млрд [7].

Економічні, соціальні та політичні виклики, яких зазнала Україна у 2014–2015 роках, зумовлюють значні ризики та невизначеності стосовно подальшого розвитку економіки та фінансових ринків (див. табл.).

Подальшими діями Національного банку України в рамках співпраці з Міжнародним валютним фондом стало здійснення поступового переходу від режиму валютного таргетування до інфляційного – головною метою застосування якого є досягнення цінової стабільності за рахунок комплексу заходів грошово–кредитної політики, яка передбачає запобігання розриву між завчасно складеними прогнозами показників інфляції та фактичним рівнем даних показників. Цільовим показником режиму інфляційного таргетування є індекс споживчих цін, в той час, як при використанні режиму валютного таргетування основним цільовим орієнтиром слугував валютний курс, та виходячи з цього формувалася головна мета – досягнення стабільності валютного курсу.

Головними умовами ефективного запровадження таргетування інфляції є в першу чергу фінансова стабільність та підвищення рівня макроекономічних показників, застосування ринкового регулювання цін, незалежність монетарної політики національного банку України, забезпечення розвитку ринку цінних паперів та інших складових ланок фінансового ринку.

Заходи з відновлення макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також продовження проведення економічних і соціальних реформ у короткостроковому періоді можуть зумовлювати збереження підвищеного інфляційного тиску. За таких умов проведення грошово–кредитної політики упродовж найближчих років виходитиме з необхідності сприяння поступовому зниженню темпів інфляції, маючи на меті досягнення середньострокової інфляційної цілі до 2018 року. На шляху наближення до середньострокової інфляційної цілі передбачається така орієнтовна траєкторія приросту споживчих цін у річному вимірі: на кінець 2016 року – 7%, на кінець 2017 року – 5%. Досягненню середньострокової цілі сприятиме перехід до монетарного режиму інфляційного

таргетування, чому передуватиме реалізація комплексу заходів, спрямованих на створення відповідних макроекономічних, інституційних, організаційних та технічних передумов.

Проте таргетування інфляції є окремим випадком розгорнутого таргетування, яке доцільно застосовувати в умовах структурно збалансованого розвитку та існування стійких трендів. У нестабільних умовах визначати стабільність грошової одиниці тільки за рівнем інфляції неправильно. Це дасть спотворене уявлення про реальні процеси. Так, у 1999 році середньорічна інфляція становила 22,7%, а девальвація обмінного курсу – 68,6%. Зрозуміло, що в цьому випадку показник інфляції не відображає реального рівня стабільності грошової одиниці. Аналогічна ситуація спостерігалась і в 2014–2015 роках.

Режим розгорнутого таргетування стабільності грошової одиниці має координуватися із загальною макроекономічною політикою уряду. Він також потребує збалансованої динаміки цін та обмінного курсу. Відомо, що сучасна економіка без помірної інфляції динамічно розвиватися не може. Тому кожній економіці притаманний свій найадекватніший рівень інфляції. Для розвинених країн це приблизно 2% на рік. Для країн з ринками, що формуються, цей показник істотно вищий. Дослідження, проведені українськими вченими в період економічного зростання України в 2000–2007 роках, показали, що коли темпи зростання виробництва коливались у діапазоні 9–15%, інфляція була на рівні, близькому до 10%.

На думку професора А. Гриценка, сучасному стану економіки (після виходу з фази кризи) відповідає інфляція 6–9%. Але якщо за такого її рівня обмінний курс буде стабільним, неминучим стає зменшення цінової конкурентоспроможності експортерів, погіршення торговельного балансу, що неминуче закінчиться різкою девальвацією гривні, і це вже неодноразово траплялося. Тому інфляція повинна певним чином кореспондуватися з поступовою помірною девальвацією. Для України скоординований з інфляцією рівень девальвації становить 3–5% на рік [10].

Відновлення обсягів промислового виробництва відбуватиметься повільними темпами, урахувавши несприятливі зовнішні умови. У 2016 році передбачається, що темпи економічного зростання в країнах – основних торговельних партнерах України будуть помірними, що разом із тор-

Прогноз ключових макроекономічних показників України на 2016–2017 роки за даними Світового банку

Показник	2016	2017
Номінальний ВВП, млрд. грн.	1882.2	2104.3
Реальний ВВП, зміна у %	3.5	4.0
Споживання, зміна у %	3.8	6.8
Експорт, зміна у %	3.5	4.1
Імпорт, зміна у %	5.9	6.2
Дефлятор ВВП, зміна у %	8.3	7.5
ІСЦ, зміна у % на кінець пер.	6.9	5.8
Баланс рах. поточ. опер., % ВВП	-2.2	-2.9
Бюджетні доходи, % ВВП	42.5	42.6
Бюджетні видатки, % ВВП	45.3	45.1
Баланс бюджету, % ВВП	-2.8	-2.5
Консолідований баланс бюджету з врахуванням балансу НАК «Нафтогаз», % ВВП	-3.9	-3.2
Зовнішній борг, % ВВП	107.5	100.2
Державний і гарант. борг, % ВВП	71.7	66.9

Джерело: складено автором за даними джерела [9].

говельними обмеженнями, введеними Російською Федерацією, та несприятливою ціновою кон'юнктурою світових товарних ринків зумовить низький зовнішній попит на традиційні види українського експорту.

Звуження дефіциту поточного рахунку відбуватиметься в результаті ефектів послаблення обмінного курсу та продовження скорочення обсягів імпорту енергоносіїв. Водночас передбачається, що фінансовий рахунок буде зведений з профіцитом завдяки надходженню значних обсягів фінансування від офіційних кредиторів і реструктуризації боргу за суверенними еврооблігаціями.

Висновки

Отже, можна констатувати, що сьогодні до невирішених проблем реалізації грошово-кредитної політики, таких як, низький рівень монетизації економіки, висока питома вага готівки, низький обсяг власної частки вищого грошового агрегату МЗ, несприятливі умови кредитування підприємництва, недостатній розвиток ринку державних цінних паперів, додалися погіршення соціально-політичної ситуації, анексія Криму та військове протистояння на сході країни.

Сьогодні в Україні реалізація грошово-кредитної політики забезпечується змішаним методом (частково з використанням ринкових інструментів, частково – адміністративних).

Побудова майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України повинна базуватися на адекватній оцінці стану економіки, її об'єктивних тенденцій, ступенях розвитку банківської системи, фондового ринку, інституційного забезпечення монетарної політики, розвиненості її інструментів, характеру взаємозв'язків макроекономічних і монетарних параметрів тощо. Слід також враховувати чинне законодавство і не намагатися його змінити лише з метою ефективного запровадження стратегії, оскільки практика свідчить, що в умовах України законодавчі зміни – це дуже складний, занадто політизований, довготривалий процес, наслідки якого можуть суттєво відрізнятись від початкових намірів. Із світового досвіду відомо, що існує можливість врегулювання всіх питань, пов'язаних із монетарною стратегією, на рівні нормативно-правових актів і неформальних угод.

Тому основним завданням грошово-кредитної політики держави має бути створення умов для прориву вітчизняного виробника на національний і міжнародний товарні ринки. Такими умовами в ситуації, що склалася в економіці, можуть бути визначення пріоритетів у структурній перебудові економіки; пільгове кредитування пріоритетних галузей і підприємств; створення гнучкішої системи оподаткування, яка б давала змогу стимулювати використання частини прибутку на розвиток виробництва; створення відповідної законодавчої бази, що дає можливість одночасно реалізовувати інтереси підприємця і держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика: підруч. / Б.П. Адамик. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Кондор, 2011. – 416 с.
2. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
3. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 20–25.
4. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С.В. Мищенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 40 (424). – С. 23–29.
5. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків: пер. с англ. / Фредерік С. Мишкін; Ред. пер. С. Панчишин; Под общ. рук. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Стасишин. – Київ: Основи, 1998. – 963 с.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
7. Офіційний сайт НБУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Офіційний сайт Світового банку в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: worldbank.org.ua
10. Гриценко А. Яка грошово-кредитна політика потрібна Україні [Електрон. ресурс] / А. Гриценко // Дзеркало тижня № 27 – 2015. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yaka-groshovo-kreditna-politika-potribna-ukrayini-.html>

І.П. СИТНИК,
к.т.н., доцент кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій,
С.Я. ГЕНИК,
студентка, кафедра фінансів, Національний університет харчових технологій

Сучасний стан та перспективи розвитку інтернет-трейдингу в Україні

У статті визначено поняття інтернет-трейдингу, виявлено його основні переваги й недоліки. Проаналізовано розвиток ринку цінних паперів в інтернет-середовищі України. Оцінено перспективи функціонування інтернет-трейдингу в сучасних умовах.

Ключові слова: Інтернет, інтернет-трейдинг, фондовий ринок, фондовий майданчик.

І.П. СЫТНИК,
к.т.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий,
С.Я. ГЕНИК,
студентка, кафедра финансов, Национальный университет пищевых технологий

Современное состояние и перспективы развития интернет-трейдинга в Украине

В статье определено понятие интернет-трейдинга, выявлены его основные преимущества и недостатки. Проанализи-

ровано развитие рынка ценных бумаг в интернет–среде Украины. Оценены перспективы функционирования интернет–трейдинга в современных условиях.

Ключевые слова: Интернет, интернет–трейдинг, фондовый рынок, фондовая площадка.

I. SYTNYK,

PhD, associate professor, department of finance, National university of food technologies

S. HENYK,

student, department of Finance, National university of food technologies

Current situation and prospects of internet trading in Ukraine

The article defines the concept of Internet trading, found its main advantages and disadvantages. In the article analyzed the development of the securities market in the Internet in Ukraine. Estimate of the prospect of the functioning of Internet trading today was conducted.

Keywords: Internet, Internet trading, stock market, stock markets.

Постановка проблеми. З часом усе більша кількість фінансових інститутів використовують можливості мережі Інтернет для надання своїх послуг. В Україні можливості Інтернету невпинно розвиваються, а з ними розвиваються і всі форми електронної комерції, які мають своє майбутнє. Тому одним із перспективних напрямів розбудови ринку цінних паперів України вважається запровадження механізмів інтернет–трейдингу, що дозволить залучати до біржової торгівлі приватних інвесторів, які у розвинених країнах є безпосереднім двигуном економічного прогресу та фінансової стабільності держави.

Розвиток інтернет–трейдингу відбувається під впливом множини факторів та об'єктивних обставин, для кожної країни вони є індивідуальними, тому доцільним є визначення тенденцій та перспектив розвитку інтернет–трейдингу в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аспекти функціонування інтернет–трейдингу висвітлені у працях багатьох закордонних і вітчизняних авторів з проблематики розвитку електронної комерції. Так, значний внесок у дослідження цієї проблематики зробили Д. Гладун, М. Гринь, І. Дмитрюк. Актуальні шляхи розвитку систем інтернет–трейдингу вивчають та розкривають у своїх наукових працях такі економісти, як А. Колосов, В. Мудрий, А. Книр, О. Фарина, Т. Манько та ін. Незважаючи на багатогранність наукових досліджень, стосовно інтернет–трейдингу залишається проблема недостатнього висвітлення теоретичних та практичних аспектів щодо ефективного використання інтернет–мережі як платформи функціонування фондового ринку.

Метою статті є визначення проблем розвитку інтернет–трейдингу, аналіз перспектив його подальшого існування, а також розробка пропозицій щодо усунення перешкод розвитку інтернет–трейдингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток Інтернету та інтернет–технологій в останні роки прийняло стрімкий і всепоглинаючий характер. Завдяки інтернет–технологіям придбання цінних паперів, визнане в усьому світі найкращим способом вкладення вільного капіталу, сьогодні є доступне всім бажаючим. У лічені секунди можна сформувати інвестиційний портфель, а потім управляти активами, отримуючи без зволікання всю необхідну інформацію (котирування, аналіз, прогнози) в будь–якій точці земної кулі. Попит на інтерактивну торгівлю акціями, опціонами, ф'ючерсами зростає з кожним днем. Усе більше банків і брокерських компаній освоюють новий перспективний напрям своєї діяльності.

Трейдінг у Мережі приваблює потенційного інвестора насамперед зовнішньою простотою здійснення угод і низьки-

ми тарифами на послуги онлайн–брокерів. При цьому так само як і в реальності інвестор може скористатися повнофункціональним сервісом, цілком покладаючись на кваліфіковані консультації брокера, або дисконтним сервісом, коли вся відповідальність за прийняття торгового рішення перекладається на плечі інвестора.

Перш за все визначимо сутність поняття «інтернет–трейдинг».

Інтернет–трейдинг можна визначити як послугу, що надається інвестиційним посередником (банком або брокерською компанією), яка дозволяє клієнту здійснювати купівлю/продаж цінних паперів і валюти в режимі реального часу через Інтернет [1].

Зазвичай ця послуга має на увазі: безпосередню можливість купівлі/продажу фінансових активів; створення інвестиційного портфеля інвестора; можливість участі клієнта у взаємних фондах; надання клієнту фінансової інформації (котирування цінних паперів, курси валют тощо); надання клієнту аналітичних статей, графічної інформації, допомоги професіоналів тощо.

Загалом можна виділити такі переваги інтернет–трейдингу: можливість заробляти гроші самостійно, «своїм власним розумом», на ринках, які підпорядковуються зрозумілим економічним законам; створення власного робочого місця не вимагає великих витрат – можна з успіхом працювати вдома; доходи перестають залежати від економічної ситуації в конкретній країні, економіка якої може бути вкрай нестабільною; займатися цим бізнесом можна у будь–якій частині земної кулі, куди дотягся Інтернет; джерела доходів не впадають у очі; заробляти можна без відриву від основної діяльності; низький рівень витрат; висока тарифна конкурентоспроможність; доступність; висока швидкість проведення операцій.

Звісно, що поряд із позитивними характеристиками наявні і недоліки системи онлайн–торгівлі, зокрема це: інституційні ризики; відносно слабка захищеність від технічних збоїв і атак хакерів; відсутність регламентації використання електронних документів на законодавчому рівні, що може спричинити розвиток фальсифікованих документів та ускладнить працю аудиторів.

Одним із негативних явищ, що вагомо ускладнює на сьогодні розвиток інтернет–трейдингу, є наявність помилкових стереотипів у громадян, які уже встигли укоренитись у свідомості більшості українців [2].

В Україні поняття «інтернет–трейдинг» є порівняно новим.

Днем народження біржі можна вважати 2 жовтня 2008 року, коли ВАТ «Українська біржа» була зареєстрована як

юридична особа. Біржові правила були зареєстровані вже в листопаді, а 16 грудня 2008 року Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України (ДКЦПФР) прийняла рішення про видачу ліцензії ВАТ «Українська біржа» на право здійснення діяльності з організації торгів цінними паперами.

Основна мета створення біржі полягала в підвищенні конкурентоспроможності фінансового ринку України і створенні умов для залучення в економіку країни не лише іноземного, а й внутрішнього капіталу.

Необхідною умовою для цього була побудова та розвиток сучасного надійного ринку українських цінних паперів і похідних фінансових інструментів, що відповідає міжнародним вимогам, простого і доступного всім типам українських інвесторів – від приватних осіб до найбільших фондів [4]

26 березня 2009 року на Українській біржі почалися торги цінними паперами. У травні 2010 року був запущений терміновий ринок – торгівлі ф'ючерсами. А 2011 рік ознаменовано запуском нового інструменту – опціонів.

Сьогодні для торгів на Українській біржі доступні такі інструменти: акції, облігації, ОВДП, інвестиційні сертифікати, ф'ючерси, опціони.

В Україні вже використовуються декілька сертифікованих програм для доступу на фондові біржі, такі як QUIK, WEB2L та SmartTrade. Підключення до системи інтернет-трейдингу та забезпечення програмним продуктом здійснюють онлайн-брокери. В Україні на сьогодні їх налічується 21, серед яких найбільш популярними є ТОВ «Сіті Брок», СП ТОВ Dragon Capital, ТОВ «Гайнсфорт-онлайн», АТ Prospect Investments, ТОВ Ukrunet, ТОВ Troika Dialog та ТОВ «Спеціаліст цінні папери» [3].

Сьогодні в Україні здійснювати онлайн-торгівлю на фондовому ринку (на ринку заявок і ринку котирувань) є можливість на двох торговельних майданчиках – це ВАТ «Українська біржа» і ВАТ «ПФТС» [2].

На сьогодні індекс UX, тобто український фондовий індекс, який являє собою величину, зміна якої відображає зростання або зниження середньозважених цін акцій, що знаходяться в «індексному кошику», стосовно періоду, що розглядається, розраховується на основі цін 10 акцій «блакитних фішок» України – акцій найбільш великих українських компаній, лідерів у своїх галузях.

Слід зазначити, що всі операції, які відбуваються на біржі, строго регулюються державою. В Україні фондовий ринок регулюється спеціальним органом – Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. НКЦПФР видає ліцензії і регулює правила взаємодії між усіма учасниками фондового ринку країни. Так само вона здійснює державний контроль з випуску та обігу цінних паперів та їх похідних [4].

Торговельна система фондової біржі ПФТС є комплексом організаційних, нормативних, програмно-апаратних та технічних рішень. Технологічно вона складається з «Ринку котирувань» та «Ринку заявок». Також у ПФТС проводяться аукціони з продажу цінних паперів Фондом державного майна України, компаніями, що проводять первинне розміщення (IPO) власних цінних паперів, або навпаки, розпродають власні активи в цінних паперах.

До обігу в ПФТС допускаються: акції, облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації

підприємств, казначейські зобов'язання України, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати, інші види цінних паперів, випуск яких не заборонений чинним законодавством України.

У ПФТС укладаються угоди виключно з цінними паперами, які входять до Списку ПФТС, що містить перелік усіх цінних паперів та інших фінансових інструментів, які допущені до торгівлі в ПФТС згідно з порядком та на умовах, передбачених Правилами фондової біржі ПФТС [5].

Безпосередньо щодо удосконалення механізмів інтернет-трейдингу цікавим напрямом розвитку являється маржинальна торгівля, яку планують запустити українські онлайн-брокери. Простий маржинальний кредит відрізняється тим, що отримувана сума грошей (або вартість отриманого товару) зазвичай у декілька разів перевищує розмір застави (маржі), іншими словами інвестору-трейдеру надається кредитне плече. Отже, якщо популярність маржинальної торгівлі зростатиме на ринку, справи у інтернет-інвесторів лише покращуватимуться, [6]

На сьогодні завдяки інтернет-трейдингу український інвестор може купити цінні папери, випущені поза межами України. Цей напрям інвестування є дуже перспективним для українського ринку цінних паперів та сприяє його розвитку, тому в подальшому буде доцільним використовувати вказані вище інструменти для розвитку як інтернет-трейдингу, так і фондового ринку України загалом.

Досить вагомим чинником, який може впливати на розвиток фондового ринку України й інтернет-трейдингу загалом, є прийняття нашим сусідом – Росією закону про те, що на російських торговельних майданчиках можуть бути в обігу цінні папери іноземних емітентів. Тому не виключено, що цінні папери українських емітентів будуть котируватись на російських фондових біржах. Добре це чи погано – зараз однозначно важко відповісти, але можна з впевненістю сказати, що це точно позначиться на нашому ринку і на онлайн-торгівлі теж [6].

Інтернет-трейдинг уже надав поштовх для розвитку в Україні такого сектору бізнесу, як інформаційне та програмне забезпечення фондового ринку. В Україні цей ринок дуже нерозвинутий і потребує дуже багато інновацій та напрацювань з боку іноземних компаній. На даний час в Україні почали розвиватись інтернет-портали, які надають усе більше інформації по фондовому ринку. З часом інтернет-порталів також побільшає, а їхня аналітична інформація по ринку цінних паперів буде ставати все більш якіснішою та доступнішою [7].

Висновки

Отже, інтернет-трейдинг на сьогодні охоплює все більшу кількість людей, бажаючих самостійно інвестувати. Незважаючи на такі позитивні зміни, у більшості населення нашої країни наявні неправильні стереотипи щодо безпечності та надійності інтернет-трейдингу. Тому важливим кроком у розвитку інтернет-трейдингу є саме подолання цих самих стереотипів серед населення щодо ненадійності онлайн-торгівлі.

Також важливим кроком для подальшого розвитку інтернет-трейдингу в Україні є спрямування зусиль на забезпечення ефективного функціонування ринку цінних паперів України в електронному просторі з перейняттям позитивного досвіду іноземних країн.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс «Интернет–трейдинг в действии» – <http://fxp-t.ru/?p=38>
2. Семчук О.В. Развитие Интернет–трейдинга в Украине [Електрон. ресурс] / Режим доступу: www.securities.org.ua
3. Бумаги оцены в мегабайтах ИК Galt&Taggart Securities запущена Интернет–трейдинг [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://proit.com.ua/internet/2008/O1/21/O92725.html> ;
4. Електронний ресурс «Українська біржа» – <http://www.ux.ua/s42>;
5. Електронний ресурс «ПФТС фондова біржа» – <http://www.pfts.ua/uk/stock-exchange-pfts/>
6. Гладун Д. Перспективи інтернет–трейдингу в Україні / Інвестиції та інвестування в Україні – 2009. – №6// www.inetnettrading.at.ua
7. Семчук О.В. Проблеми розвитку фондового ринку України // Економіка і право. – 2009. – №2. – С. 9–12.

УДК 336.76

Л.В. КОЗАРЕЗЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри політичної економії, Переяслав–Хмельницький ДПУ ім. Григорія Сковороди

Развитие инвестиционной деятельности граждан через механизм коллективного инвестирования

У статті розглянуто можливості розвитку інвестиційної діяльності громадян через механізм колективного інвестування. На основі аналізу діяльності інститутів спільного інвестування в Україні доведено, що значимість процесу трансформації вільних фінансових ресурсів (заощаджень населення) зумовлює необхідність збереження і примноження пенсійних заощаджень, що вимагає забезпечення ефективного управління пенсійними активами та страховими резервами. Ефективна державна політика розвитку системи недержавного пенсійного страхування здатна забезпечити формування довгострокових інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, зокрема пенсійних заощаджень. У свою чергу ефективне державне регулювання та удосконалення нормативно–правової бази у бік забезпечення соціальної відповідальності та захисту прав споживачів інвестиційних послуг підвищуватимуть довіру до інститутів спільного інвестування та забезпечуватимуть залучення широкого кола населення до схем спільного інвестування. Сформульовано висновки, що державне регулювання інвестиційних процесів має забезпечувати постійний розвиток нормативно–правової бази, яка впорядковує відносини та визначає межі відповідальності між державою, інституційними інвесторами та домогосподарствами стосовно механізмів мобілізації та трансформації заощаджень населення в інвестиції, зокрема через механізм ринку пенсійних послуг.

Ключові слова: фінансовий ринок, інвестиції, інститути спільного інвестування, компанії управління активами.

Л.В. КОЗАРЕЗЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры политической экономии, Переяслав–Хмельницкий ГПУ им. Григория Сковороды

Развитие инвестиционной деятельности граждан с помощью механизма коллективного инвестирования

В статье рассмотрены возможности развития инвестиционной деятельности граждан через механизм коллективного инвестирования. На основе анализа деятельности институтов совместного инвестирования в Украине доказано, что значимость процесса трансформации свободных финансовых ресурсов (сбережений населения) вызывает необходимость сохранения и приумножения пенсионных сбережений, требует обеспечения эффективного управления пенсионными активами и страховыми резервами. Эффективная государственная политика развития системы негосударственного пенсионного страхования способна обеспечить формирование долгосрочных инвестиционных ресурсов за счет внутренних источников, в том числе пенсионных сбережений. В свою очередь эффективное государственное регулирование и совершенствование нормативно–правовой базы в сторону обеспечения социальной ответственности и защиты прав потребителей инвестиционных услуг повышает доверие к институтам совместного инвестирования и обеспечивает привлечение широких слоев населения к схемам совместного инвестирования. Сформулированы выводы, что государственное регулирование инвестиционных процессов должно обеспечивать постоянное развитие нормативно–правовой базы, которая упорядочивает отношения и определяет границы ответственности между государством, институциональными инвесторами и домохозяйствами относительно механизмов мобилизации и трансформации сбережений населения в инвестиции, в том числе через механизм рынка пенсионных услуг.

Ключевые слова: финансовый рынок, инвестиции, институты совместного инвестирования, компании по управлению активами.

L. KOZAREZENKO,

PhD, associate professor, assistant professor of political economy department, Pereyaslav–Khmelnitsky SPU named Gregory Skovorody

Development of the citizens investment activities through the mechanism collective investment

The article discusses the possibility of development of investment activity of citizens through a collective investment vehicle. Based on the analysis of the institutes proved that the importance of the process of transformation of free financial resources of the joint investment in Ukraine (personal savings) is the need to maintain and increase retirement savings, required to ensure the effective management of pension assets and insurance reserves. Effective public policy of non–state pension insurance system development is able to provide the formation of long–term investment of resources from domestic sources, including pension savings. In turn, the

effective state regulation and improvement of the regulatory framework in the direction of ensuring social responsibility and protection of the rights of consumers of investment services enhances the credibility of the collective investment institutions and ensures the involvement of a wide range of the population to the collective investment schemes. Formulated the conclusions that government regulation of investment processes must ensure the continuous development of the legal framework that regulates the relationship and defines the boundaries of responsibility between the state, institutional investors and households regarding the mobilization and transformation mechanisms of household savings into investments, including through the pension services market mechanism.

Keywords: financial market, investment, joint investment institutions, asset management companies.

Постановка проблеми. Інституційні інвестори, до яких відносяться інститути спільного інвестування, виступають в ролі фінансових посередників, головним завданням яких є акумулювання довгострокового капіталу та його ефективне розміщення. Починаючи з 2001 року українська держава на законодавчому рівні отримала ефективний механізм акумулювання заощаджень населення та спрямування їх на розвиток національної економіки за посередництвом інститутів спільного інвестування. Характерною рисою сучасної економіки України є багатоступінчаста модель інвестиційної діяльності. Її структурні й інституційні форми передбачають розмежування функцій, завдань між суб'єктами господарювання та дають змогу врахувати ставлення різних типів юридичних фізичних осіб до ризику та пов'язаної з ним діяльності. Одним із головних елементів цієї моделі виступають інститути спільного інвестування (далі ІСІ), які в перспективі можуть створити серйозну конкуренцію банкам у боротьбі за вільні кошти суб'єктів господарювання і громадян [1].

На сучасному етапі можна констатувати високий інтерес суспільства до діяльності ІСІ. Велику зацікавленість до використання цих інститутів висловлює, зокрема, корпоративний сектор. Такий інтерес забезпечив досить високі темпи створення нових інститутів спільного інвестування. Нині кількість інвестиційних фондів, компаній з управління їхніми активами вже можна порівнювати з відповідними показниками більш розвинутих країн. Водночас галузь стикається з низкою проблем, пов'язаних із наповненням інститутів надійними активами, незадовільним станом регуляторного середовища, низькою фінансовою культурою населення тощо.

Колективні схеми інвестування з'явилися завдяки розвитку фінансових ринків та інституцій, збільшенню рухливості капіталу, розвитку індустрії професійного управління фінансами. Класична схема передбачає залучення управляючого інвестиціями (або керуючого фондом), який відповідає за прийняття та реалізацію інвестиційних рішень; адміністратора, що веде облік вкладників та їх доходу; наглядовий орган, який опікується збереженістю активів, вибором та наглядом за результатами діяльності вищезгаданих учасників схеми; та з рештою, самі вкладники або утримувачі частки активів, які мають право отримати цю частку, а також дохід на неї. Сьогодні цей спосіб довгострокових вкладень тимчасово вільних коштів є одним з найбільш розповсюджених. Пояснення цьому полягає в тому, що об'єднання коштів великої кількості вкладників і передача їх в управління професійним учасникам фінансового ринку дають змогу розділити фінансовий ризик серед усіх вкладників, збільшити інвестиційні можливості завдяки оперуванню досить великим обсягом грошових ресурсів (кращий доступ на різноманітні фінансові ринки та менший інвестиційний ризик завдяки диверсифікації портфеля інвестицій), досягти економії на масштабі

(менша питома вага різного роду видатків у загальному обсязі активів), скористатися знаннями та досвідом професіоналів-фінансистів. Поряд із цим, існують і певні недоліки даної схеми. Вони проявляються в необхідності винагороджувати тих самих професіоналів, які управляють інвестиціями. Їх винагорода відрховується безпосередньо з активів фонду (частіше це фіксована частка, іноді може бути змінна, орієнтована на результати управління). В суму винагороди також зазвичай входить і витрати на послуги та поради брокерів ринку та інші адміністративні витрати. Також вкладник втрачає можливість впливати на інвестиційні рішення, хоча і має можливість обирати серед фондів, що сповідають різні інвестиційні стратегії. На відміну від безпосереднього придбання акцій компанії, що дає змогу брати участь в її управлінні, таке право знеособлюється.

Мета статті – розглянути можливості розвитку інвестиційної діяльності громадян через механізм колективного інвестування.

Виклад основного матеріалу. Перший ІСІ був створений у Великобританії ще в 1831 році. Однак відправною крапкою зародження ІСІ прийнято вважати 1931 рік, коли був створений The First British Fixed Trust. У США взаємні фонди вперше з'явилися в 1924 році, а із прийняттям в 1940 році «Акту про інвестиційні компанії в Сполучених Штатах» почався активний розвиток індустрії взаємних фондів. Слід зауважити, що термін взаємний фонд (Mutual Fund) у США має певну специфіку, оскільки застосовується лише щодо фондів та компаній відкритого типу. Окремими типами інвестиційних компаній вважаються закриті інвестиційні фонди та пайові інвестиційні трасти. На сьогоднішній день по кількості ІСІ та обсягу їхніх чистих активів США є безперечним лідером у світі. Далі йдуть такі країни, як Франція, Японія, Люксембург і Великобританія.

Схеми колективного інвестування представлені в різних країнах наступним чином. В США успішно функціонують взаємні фонди (Mutual Funds) що є фондами відкритого типу з корпоративною або трастовою структурою; закриті фонди – фонди з корпоративною структурою; пайові інвестиційні трасти – відкритого типу зі структурою трасту, створені на певний час. Започатковані в 1868 році у Великій Британії інвестиційні трасти мають закритий тип і корпоративну структуру; пайові трасти – започатковані в 1931 році, мають відкритий тип і трастову структуру; уніфіковані страхові фонди (Unitised Insurance Funds) – започатковані в 1970 році, мають відкритий тип і обслуговуються через компанії зі страхування життя; відкриті інвестиційні компанії (OEICs) – започатковані в 1997 році, мають відкритий тип і корпоративну структуру. В Австралії діють інвестиційні компанії (LIC), щокладають кошти в цінні папери, зареєстровані на біржі, започатковані в 1928 році, мають закритий тип та кор-

поративну або трастову структуру; пайові трасти – відкритого типу з трастовою структурою. В Європі функціонують пан'європейські інвестиційні фонди (UCITS) – збірна назва для фондів, створених у 1985 році відповідно до директиви ЄС, мають відкритий тип, корпоративну структуру та можливість користуватися єдиним на всьому просторі ЄС регуляторним режимом; інвестиційні компанії зі змінним капіталом (SICAVs) – фонди відкритого типу, подібні до взаємних фондів США, особливо популярні у Франції, Люксембурзі, Італії та Швейцарії, але нещодавно набули загальноєвропейського розповсюдження; інвестиційні компанії зі фіксованим капіталом (SICAFs) – розповсюджені в країнах Бенілюксу та Франції як фонди відкритого типу з корпоративною або трастовою структурою; закриті інвестиційні компанії; загальний договірний фонд (Common Contractual Fund) в Ірландії.

Європейське право в забезпеченні інвестиційної діяльності оперує ще кількома суміжними поняттями: інвестиційна компанія та інвестиційна фірма. З відповідних положень Директиви 2004/39/ЄС від 21 квітня 2004 «Про ринки фінансових інструментів», що вносить зміни в Директиви Ради 85/611/ЄЕС і 93/6/ЄЕС та Директиву 2000/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директиви Ради 93/22/ЄЕС, видно, що ці два поняття за своїм змістом в основному збігаються і означають будь-яку юридичну особу, постійна діяльність якої полягає в наданні однієї чи більше послуг з інвестування третім особам та/або здійсненні одного чи більше видів інвестиційної діяльності на професійній основі. Крім інвестиційних послуг, Директива 2004/39/ЄС передбачає надання в процесі інвестування додаткових послуг, що сприяють цьому процесові, обслуговують його, допомагаючи інвесторам у виборі найбільш оптимальних для них об'єкта інвестування та інвестиційної фірми, а також участі у визначенні умов договору щодо надання інвестиційних послуг, контролі за виконанням інвестиційною фірмою договірних зобов'язань та захистові своїх прав та законних інтересів у разі їх порушення інвестиційною фірмою чи іншим учасником інвестування [2].

Також світовий досвід свідчить, що саме висока частка дрібних інвесторів забезпечує надійність і ліквідність інвестиційного ринку, а також додаткові можливості для держави регулювати грошову масу. Це особливо актуально для економіки України, коли інфляційна складова гальмує хід ринкових перетворень.

Слід відзначити, що заощадженням домогосподарств приділяється особлива увага поряд із іншими джерелами формування інвестиційних коштів. Насамперед, особливе місце інвестицій домогосподарств пояснюється кількома причинами: домогосподарства є одним з найважливіших суб'єктів економічної діяльності, як на мікро-, так і на макрорівні; домогосподарства, незважаючи на рівень доходу, прагнуть до заощадження частини отриманого доходу; заощадження домогосподарств трансформуються в інвестиції складно й у такий спосіб на якийсь час виходять із процесу грошового обігу. У розвинених країнах заощадження домогосподарств відіграють вирішальну роль у процесі мобілізації та перерозподілу інвестиційних ресурсів. Зокрема, у США домогосподарства володіють близько 70% фінансових активів [3].

Доходи населення, що не використовуються на поточне споживання, можуть бути залучені в інвестиційний процес через

схеми колективного інвестування. В країнах з розвиненими фінансовими ринками та інвестиційними інституціями заощадження населення акумулюються та перерозподіляються через придбання фінансових активів (інструментів). Інвестиційні інститути є ефективним механізмом мобілізації вільних грошових ресурсів для трансформації їх в інвестиційний капітал.

У розвинених країнах ІСІ поряд із недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями є найбільш потужними інституційними інвесторами, які з одного боку забезпечують залучення інвестицій в економіку країни, з другого боку примножують заощадження домогосподарств через інвестиційний дохід.

Інститути спільного інвестування є особливим видом бізнесу. С одного боку, інститути спільного інвестування знижують ризики інвестування для населення, а з іншого боку, діючи як підприємці, вони прагнуть заробити якомога більший дохід не тільки для своїх вкладників, але і для себе. Також слід відзначити, що здійснюючи інвестиційні операції на фінансовому ринку, вони породжують свої власні ризики, які, у свою чергу, можуть призвести до втрати заощаджень. Волатильність та нестабільність фінансового ринку безперечно підвищує ризикованість фінансових інвестицій інститутів спільного інвестування. Аналітики відзначають, що заощадження домогосподарств є одним із найменш прогнозованих джерел інвестиційних ресурсів, а також одним з дестабілізуючих чинників інвестиційного процесу. На думку Дж. Кемпбела, домогосподарства нерідко допускають інвестиційні прорахунки, що пояснюється складністю проблеми фінансового планування домогосподарств [4].

У свою чергу, для процесу трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси необхідні певні мотиваційні умови. Мотивами поведінки домогосподарств при прийнятті рішень у сфері інвестування є потенційна можливість отримання додаткового доходу від вкладання в різні категорії активів, основна мета якого знизити втрати від інфляції й збільшити первісні вкладення [5].

Ефективність та обсяги мобілізації заощаджень домогосподарств та трансформації цих фінансових ресурсів в інвестиції залежать від низки чинників. Враховується той факт, що населення має постійну потребу у розміщенні неспожитої частини доходу з метою збереження та примноження. У той же час держава також зацікавлена у залученні широкого кола населення до схем спільного інвестування з метою насичення національної економіки інвестиційними ресурсами. Саме інститути спільного інвестування надають досить широкі можливості для залучення вільних фінансових ресурсів домогосподарств та трансформації цих коштів в інвестиційний ресурс.

На жаль, в Україні становлення інститутів спільного інвестування супроводжувалось значними зловживаннями. Зокрема, до 2002 року інвестиційний сектор України був представлений великою кількістю інвестиційних фондів і компаній, створених відповідно до Указу Президента «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» [6]. Усі без винятку фонди були створені під час виконання програми масової приватизації для об'єднання капіталу (переважно приватизаційних ваучерів) окремих інвесторів та участі у приватизації державних компаній. У 1999 році згаданий указ регулював діяльність 228 інституційних інвесторів.

Кількість інвестиційних фондів була ще більшою до тяжких 1994–1995 років, які запам'яталися численними випадками краху трастів та інвестиційних фондів як складової кризи «фінансових пірамід». Вищезазначені події надовго сформували недовіру до інститутів спільного інвестування з боку населення. Такий стан довіри до фінансових інституцій виступає одним із основним чинників, що гальмують розвиток спільного інвестування в Україні.

Після кризи «фінансових пірамід» в Україні запроваджується європейська модель спільного інвестування, що була закладена в Законі «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [7], прийнятому у березні 2001 року. В 2002 році та частково в 2003 році відсутність нормативних механізмів, які повинні бути прийняті в розвиток даного закону, була основним стримуючим фактором появи реально діючих інститутів спільного інвестування. На сьогодні формування основ законодавчої бази по інститутам спільного інвестування практично вже завершено, зокрема для підтримки впровадження законодавства про інститути спільного інвестування Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) тільки протягом перших п'яти років видала понад 30 нормативних актів, що регулювали діяльність фондів, компаній з управління активами, встановлювали обмеження на інвестиції та вимоги до звітності інститутів спільного інвестування.

На сьогодні функціонування інститутів спільного інвестування в Україні регулюється Законом «Про інститути спільного інвестування», який спрямований на забезпечення залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів і визначає правові та організаційні основи створення, діяльності, припинення суб'єктів спільного інвестування, особливості управління активами зазначених суб'єктів, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання таких активів, особливості емісії, обігу, обліку та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування, а також порядок розкриття інформації про їх діяльність [8].

Дія Закону «Про інститути спільного інвестування» пересується на суспільні відносини, що виникають

у сфері спільного інвестування у зв'язку з утворенням та діяльністю суб'єктів спільного інвестування, з метою забезпечення гарантування права власності на цінні папери інститутів спільного інвестування та захисту прав учасників інститутів спільного інвестування. Відносини у сфері спільного інвестування регулюються й іншими нормативно-правовими актами з питань функціонування фондового ринку. У свою чергу, законодавство про акціонерні товариства не застосовується до регулювання діяльності корпоративних фондів.

На жаль, в Україні розвиток інститутів спільного інвестування гальмується з ряду причин, ключовою з яких є низький рівень капіталізації вітчизняного фондового ринку. До таких причин науковці, насамперед, відносять недосконалість нормативно-правової бази та відсутність на ринку цінних паперів ліквідних фінансових інструментів [9]. Зокрема, подальшого вдосконалення потребують чинні правила ведення бухгалтерської та фінансової звітності інститутів спільного інвестування. Крім того, існуючі невизначеності в законодавстві про управління активами вимагають упорядкування, щоб уникнути значних розходжень і порушень закону на ринку.

Так, станом на 31.12.2014 на українському фондовому ринку діяльність з управління активами здійснювали 345 професійних учасників. Водночас кількість корпоративних та пайових інвестиційних фондів на кінець минулого року становила 2053, з них: 376 – це корпоративні інвестиційні фонди, а 1677 – пайові. (Для порівняння: на початок року кількість таких ІСІ становила 2026, з них: 374 – корпоративні і 1652 – пайові.) Протягом останніх років простежується відносно зростання кількості інституційних інвесторів.

В Україні сфера управління активами у 2014 році, незважаючи на кризові явища в економіці, загалом зберегла позитивну динаміку розвитку. Чутливими до негативних змін на фондовому ринку та у країні в цілому були сектори публічних фондів, зокрема, ІСІ відкритого типу, а також – за інвестиційною стратегією та структурою активів відповідно – фонди акцій. При цьому кількісно, у розрізі учасників інвестиційного ринку, сфера управління активами почала звужуватися, поряд із цим зростав обсяг активів (рис. 1), що свідчить про укрупнення інституцій.

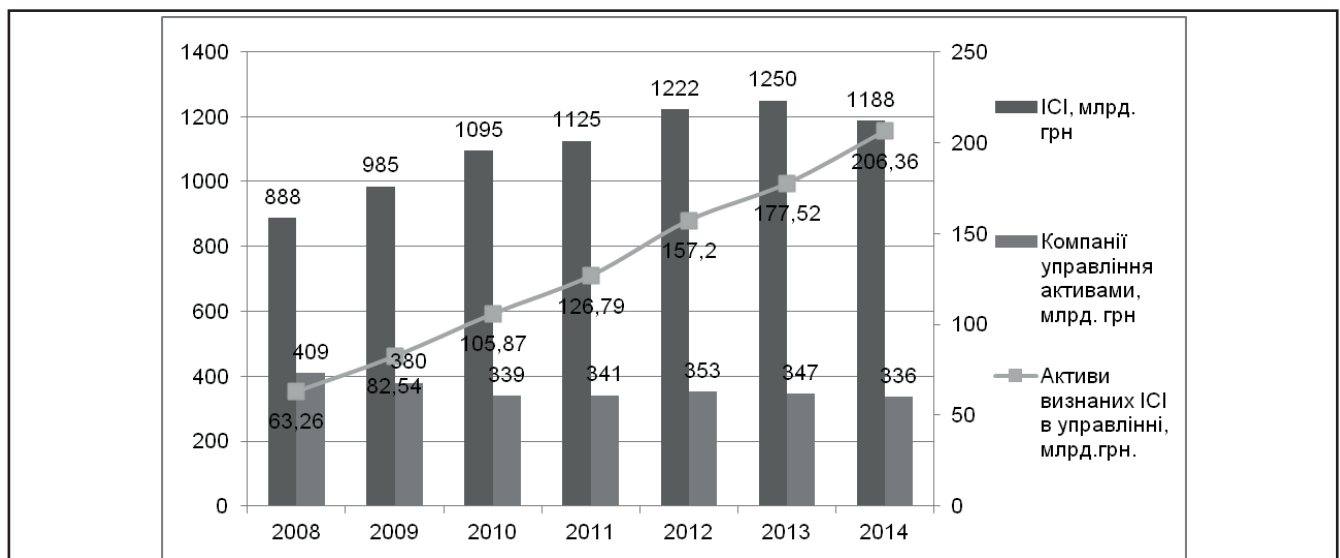


Рисунок 1. Активи визнаних ІСІ в управлінні*

* Джерело: складено автором за даними [10].

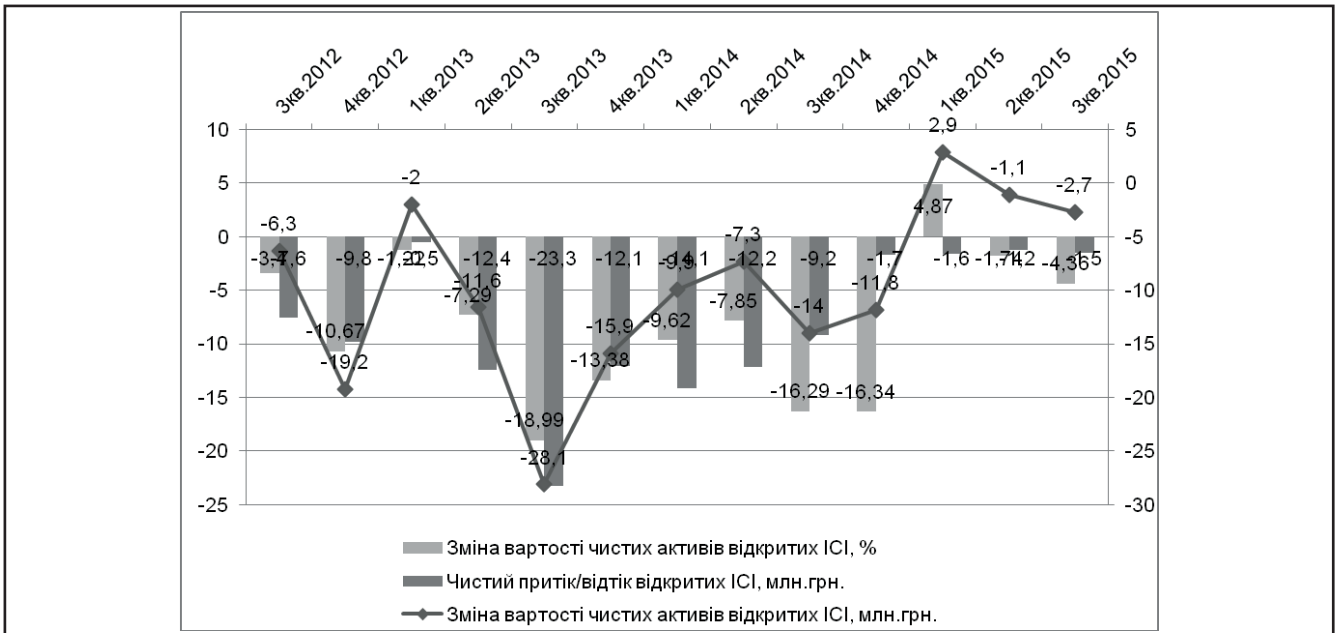


Рисунок 2. Вартість чистих активів ІСІ*

* Джерело: складено автором за даними [10].

На рис. 1 демонструється поступове зростання активів визнаних ІСІ в управлінні з 63,26 млрд. грн. у 2008 році до 206,36 млрд. грн. у 2014 році. Втім якщо проаналізувати величину чистих активів інститутів спільного інвестування (рис. 2), «картина» дещо зміниться. Відтік капіталу із відкритих фондів тривав протягом 3,5 року, кілька таких інститутів спільного інвестування залишили ринок, а нових у 2014 році створено не було. У той же час, на протиположність скороченню загальної кількості венчурних інститутів спільного інвестування, нарощення сектором активів цього року тривало і фактично було рівним за обсягом показникам 2013 року. Збільшили свою присутність в інститутах спільного інвестування всі категорії інвесторів, за винятком іноземних громадян.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, впродовж 2014 року сукупний чистий відтік капіталу з відкритих інститутах спільного інвестування фіксувався щомісяця, крім травня та грудня, і хоча щоквартальні показники залишалися від'ємними, але за результатами року відтік продовжував скорочуватися. Його вага у зниженні величини чистих активів сектору, проте, навіть дещо зростає. Найбільших втрат від виходу інвесторів протягом року зазнавали як збалансовані фонди та фонди акцій, так і фонди облігацій. При цьому й агресивні, й консервативні фонди були серед лідерів за річною доходністю. Доходність інститутів спільного інвестування у 2014 році загалом підвищилася: серед відкритих інститутах спільного інвестування середній показник зріс більш ніж удвічі у порівнянні з минулим роком, для закритих – більш ніж у півтора рази. Дві третини відкритих інститутів спільного інвестування забезпечили зростання вартості вкладень інвесторів – після третини у 2013 році. Серед закритих та інтервальних інститутів спільного інвестування співвідношення практично збереглося: близько половини та понад 40% фондів, відповідно, показали приріст. Майже половина відкритих інститутів спільного інвестування мали доходність у 2014 році принаймні на рівні індексу україн-

ської біржі. Низка публічних (невенчурних) фондів також могла конкурувати за доходністю із банківськими депозитами у гривні [11]. Це є свідченням достатньо стабільного розподілу активів. Доцільно відмітити також зростання інвестицій в цінні папери (у тому числі ОВДП) за усіма видами інститутів спільного інвестування, а також зниження обсягів грошових коштів та депозитів в банках, що передусім пов'язано із кризою у банківській системі України.

Внутрішні шоки негативно вплинули на розвиток економіки, знизивши довіру споживачів фінансових послуг до банківського сектору, та розбалансували фінансові ринки. Скорочення економічної активності, торговельні дисбаланси спричинили девальвацію та прискорення інфляції до 30% річних. Ці події призвели до погіршення якості кредитних портфелів банківської системи, що викликало необхідність очищення банківської системи, що почалося у 2014 році, та потребувало додаткових вливань капіталу в банки для створення значних резервів під активні операції [12].

Поряд з цим інститути спільного інвестування демонструють досить непогані результати, нарощуючи активи. Відношення активів інститутів спільного інвестування до активів банків та ВВП упродовж 2010–2014 років наведено на рис. 3.

Безумовно позитивною є динаміка зростання частки активів інститутів спільного інвестування у ВВП з 9,81% у 2010 році до 13,17% у 2014 році. Активи інститутів спільного інвестування в управлінні зросли майже вдвічі і у 2014 році становили 206,4 млрд. грн.

Поряд із позитивною динамікою розвитку слід зауважити, що сфера спільного інвестування в Україні пов'язана з цілою низкою проблем.

Ключовим фактором, що негативно впливає на активізацію діяльності ІСІ, є недорозвиненість та низький рівень капіталізації вітчизняного фондового ринку. Стримують розвиток інвестиційного ринку України й недосконалі нормативно-правова база та відсутність на вітчизняному ринку цінних паперів ліквідних

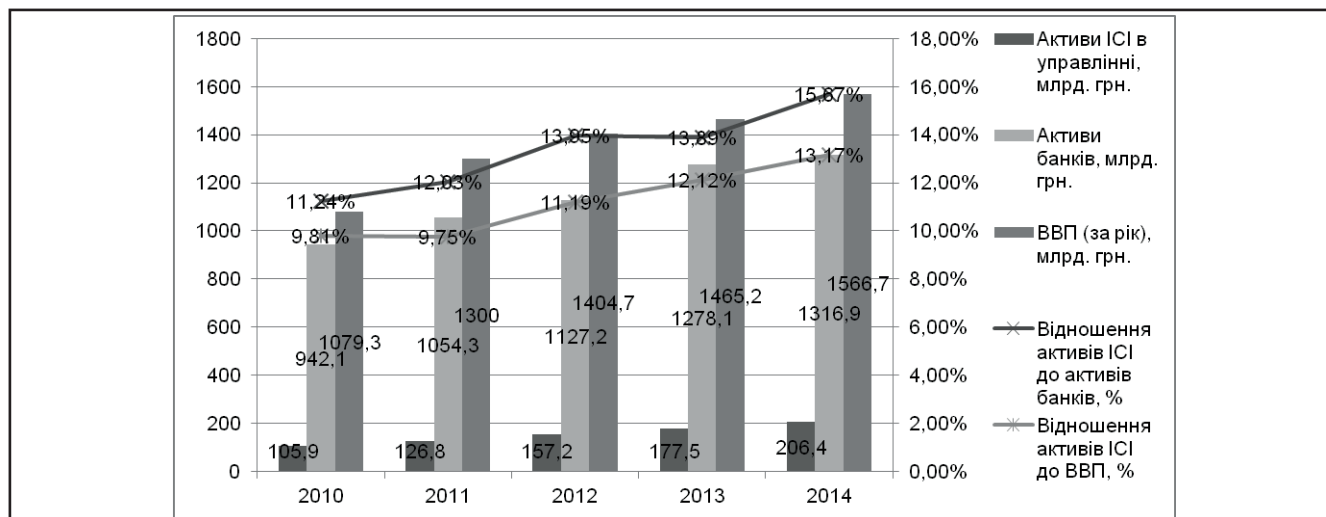


Рисунок 3. Відношення активів ІСІ до активів банків та ВВП

* Джерело: складено автором за даними [10].

фінансових інструментів. Саме тому можна зробити висновок, що нерозвиненість українського ринку фінансових інструментів не дає змоги ефективно здійснювати інвестиційну діяльність в Україні та призводить до того, що концепція бізнесу інвестиційних фондів викривлюється, а деякі з них використовуються для обслуговування лише корпоративних інтересів [13].

У свою чергу, фахівці Української асоціації інвестиційного бізнесу відзначають складність дотримання нормативів та вимог законодавства щодо складу і структури активів. Практично неможливе це здійснити в умовах зупинки обігу цінних паперів емітентів, розташованих на окупованих територіях (в АРК та у зоні АТО). Також зі зростанням числа проблемних банків, в умовах існуючої несприятливої для фондів черговості задоволення вимог кредиторів та неможливістю отримання відшкодувань від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, інституційні інвестори змушені нести втрати або констатувати зростання частки проблемних активів [11].

Також, на думку аналітиків, усе більш актуальним стає перехід кількості в якість: зростання фінансового та регуляторного навантаження, об'єктивне посилення вимог до кваліфікації та професіоналізму спеціалістів компаній з управління активами сприятиме концентрації ринку та укрупненню бізнесу з управління активами. До цього підштовхує як підвищення ризиків діяльності на фінансових ринках, так і щоразу більше скорочення переліку якісних активів та інструментів для інвестування коштів інституційних інвесторів, особливо – пенсійних фондів [11].

Також аналітики Української асоціації інвестиційного бізнесу відзначають, що ключовими напрямками, які мають значні перспективи для розвитку індустрії спільного інвестування та управління активами, а також фондового ринку в цілому, можуть стати запровадження нових фінансових інструментів, зокрема інфраструктурних облігацій, довгострокових державних облігацій, індексованих на інфляцію, а також похідних – для хеджування ризиків. Надзвичайно важливими є також активізація використання інститутів спільного інвестування в обслуговуванні програм приватно–державного партнерства.

Також розвиток фінансового сектору у найближчі роки буде відбуватися в умовах адаптації законодавства України до

вимог директив ЄС та імплементації Угоди про Асоціацію у частині ринків фінансових послуг. Компанії з управління активів повинні будуть підвищувати стандарти діяльності, зокрема щодо управління ризиками та розкриття інформації про інститути спільного інвестування.

Важливим аспектом залишається також підвищення фінансової грамотності населення, що потребує спільних зусиль державних органів та учасників ринку. При цьому масштабне залучення коштів роздрібних інвесторів – громадян України на фондовий ринок, перетворення заощаджень населення у довгостроковий інвестиційний ресурс буде можливим тільки після здійснення реальних реформ в економіці України, забезпечення надійного захисту інвестицій та відновлення довіри до фінансових інституцій [11].

З огляду на вищезазначене слід підкреслити значне зростання частки фізичних осіб у схемах спільного інвестування. Якщо на початку становлення частка населення в чистих активах інвестиційних фондів знаходиться на рівні 3%, то у 2013–2014 роках частка фізичних осіб коливається у межах 14–78% (відповідно до видів інвестиційних фондів) (рис. 4).

Інтерес індивідуальних інвесторів підвищується завдяки досить високій доходності, яку показують ІСІ останнім часом. В умовах прискорення темпів інфляції депозитні ставки вітчизняних банків виглядають менш привабливими.

Проте поки що досить низька участь населення в інвестиційних фондах пояснюється не лише недовірою громадян та браком знань щодо механізмів інвестування, але і особливостями українського законодавства, в якому, на відміну від багатьох країн, зокрема і Росії, забороняється залучати у венчурні фонди кошти фізичних осіб. На нашу думку, на старті розвитку зовсім нової для нашої країни галузі таке обмеження є обґрунтованим. Державне регулювання венчурних фондів є м'якими, що не дає змоги належним чином захистити права індивідуальних інвесторів. Тим часом якщо зловживання правами таких вкладників призведе до гучних скандалів, це може негативно вплинути на всю індустрію.

Якщо зважати на загальні дані щодо фізичних осіб – учасників інвестиційних фондів можна, певною мірою, робити висновки щодо подальших перспектив цього сегменту інститу-

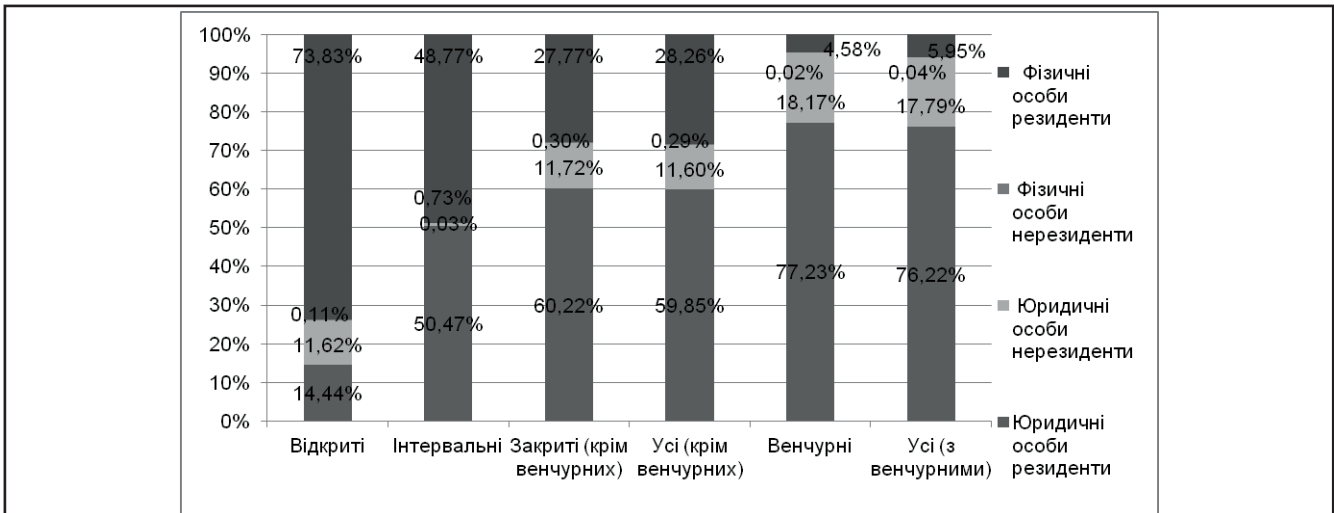


Рисунок 4. Розподіл чистих активів інститутів спільного інвестування за категоріями інвесторів, у 2014 році, %

* Джерело: складено автором за даними [10].

тів спільного інвестування. Так, на прикладі однієї з компаній по управлінню активами можна констатувати, що середньостатистичним учасником інвестиційних фондів, є фізична особа, яка характеризується наступними ознаками: представник чоловічої статі, міський мешканець у віці близько 40 років із вищою освітою, який має стабільні доходи від участі в державному секторі або в підприємницькій діяльності та певний ступінь фінансової освіченості (має уявлення про переваги диверсифікації накопичень і певною мірою орієнтується в питаннях портфельного інвестування тощо), опікується середньостроковими інвестиційними горизонтами (від 1 до 3 років) та готовий йти на помірні інвестиційні ризики.

Отже, розвиток ринку безпосередньо пов'язаний із зростанням доходів населення і, зокрема, з розширенням, так званого, середнього класу в суспільстві. Тенденції стабільного зростання доходів населення останніх трьох років уже сьогодні починають даватися взнаки на ринку спільного інвестування. Сталість цього тренду продовжуватиме позитивно впливати на їхній розвиток, підкріплена також поширенням інформації та знань про досвід роботи таких колективних інвестиційних схем.

Водночас зі зростанням популярності фондів серед населення і накопиченням ними зобов'язань перед індивідуальними вкладниками має підвищитися і ефективність держави щодо захисту їхніх інтересів. У світовій практиці цьому сприяють жорсткі регуляторні вимоги щодо оприлюднення всього спектру інформації, яка дає змогу інвестору адекватно оцінити надійність фонду та потенційні можливості щодо отримання інвестиційного доходу від участі в схемі. Сьогодні регулювання процедур оприлюднення інформації та оцінки активів фондів не відповідає міжнародним стандартам щодо забезпечення захисту індивідуальних інвесторів. Уже зараз, коли зростає популярність інститутів спільного інвестування серед фізичних осіб, важливо удосконалювати правову базу роботи ринку для усунення чинників його непрозорості.

Так, відповідно до чинного законодавства про інститути спільного інвестування важливим елементом управління ризиками інвестування є диверсифікація активів фондів, вимоги до якої стосуються, перш за все, диверсифікованих ін-

ститутів спільного інвестування. Цей елемент законодавчого регулювання покликаний захистити активи від втрати частини вартості внаслідок банкрутства й зловживань окремих емітентів. Крім того, існують чіткі обмеження, що мають забезпечити відмежування коштів фонду від пов'язаних компаній та осіб. Передусім йдеться про юридичних чи фізичних осіб, що тим чи іншим чином можуть впливати на рішення щодо інвестування коштів фондів, переслідуючи при цьому власні комерційні інтереси. Отже, критично важливо ідентифікувати такі пов'язані сторони через суттєво зміцнений механізм відстеження кінцевого власника компанії, залучених у бізнес спільного інвестування.

Сьогодні у НКЦПФР не має достатніх важелів і повноважень для відстеження тих, хто знаходиться в кінці ланцюга власників і контролює компанії, які оперують на фондовому ринку, інвестиційні фонди та компанії з управління активами, і чий інтереси можуть вступати в конфлікт з інтересами учасників фондів. Отже, важливо уповноважити цей державний орган регулювання проводити систематичну роботу з виявлення такого конфлікту інтересів шляхом перевірки економічного, фінансового та, навіть, кримінального підґрунтя усіх сторін, що можуть якимось чином зашкодити ефективному та безпечному інвестуванню внесків учасників фонду. Така діяльність має стати частиною процесу реєстрації та ліцензування, покладеного на НКЦПФР.

Нинішня наглядова діяльність комісії зводиться, здебільшого, до перегляду звітів, які регулярно подаються компаніями з управління активами відповідно до вимог законодавства. Крім того, є план виїзних перевірок. НКЦПФР також має реагувати на виявлені або заявлені порушення, в тому числі, здійснюючи перевірки на місцях. Проте працівників комісії недостатньо для ефективного моніторингу та контролю великої кількості учасників ринку. Більше того, вона не має належного механізму, який би забезпечив можливість швидкого реагування на зловживання та захисту активів інвесторів інститутів спільного інвестування, а також обмеження шкідливого впливу на ринок. Відтак, здійснення такої трансформації регулятора ринку неможливе без низки стратегічних реформ, покликаних зміцнити його наглядовий та регуляторний потенціал.

Важливо відмітити, що роль, яка відводиться банку-зберігачу, також поки що не відповідає провідній міжнародній практиці. Кастодіальна діяльність, що посідає центральне місце в механізмі внутрішнього контролю схем колективного фінансування, наразі не здійснюється вітчизняними банками зберігачами в повній мірі. Зазвичай свою функцію перевірки належного обрахунку вартості та розподілу активів, відповідності інвестиційним обмеженням банки виконують формально, не вдаючись до елементів аналізу. Така ситуація пов'язана з недостатнім досвідом, а іноді і знанням щодо сутності кастодіального бізнесу, якій не зводиться суто до депозитарних послуг. Крім того, вимоги, встановлені законодавством щодо здійснення контрольної функції банками-зберігачами, не є чіткими. Це питання також не набуло відображення в нормативно-правових актах, що дає банкам можливість обмежитися формальною перевіркою і не витратити ресурси на забезпечення відповідного аналітичного супроводу фондів.

Не досить продуманим є підхід до встановлення вимог до мінімального обсягу активів інститутів спільного інвестування. При його встановленні береться до уваги вид фінансової діяльності (або не лише фінансової, як у випадку з вимогами до корпоративного фонду). Проте більш логічним та доцільним було б встановлювати вимоги до мінімального обсягу активів виходячи з рівня ризику, яким управлятиме фінансовий посередник залежно від типу фонду, чиї активи він інвестує.

Загалом слід відмітити, що концепція управління ризиками (радіше ніж встановлення певних жорстких та конкретних умов та обмежень на інвестиційну діяльність) поки що не набула системного відображення в українському законодавстві. Частково це пояснюється відсутністю пруденційного підходу в регулюванні галузі інвестиційного інвестування. Так само і у практиці регулювання, підхід до виконання наглядової функції, нажалі, поки що не передбачає використання комплексної системи показників та індикаторів, які б дали змогу НКЦПФР здійснювати оперативний контроль ринку інститутів спільного інвестування (та інших сегментів, які регулюються комісією) на базі оцінки ступеня ризику і не розпорощувати свої ресурси на тотальні планові перевірки.

У класичному варіанті це означає, що регулятор ринку створює систему показників, найоперативніша інформація до якої надходить від різних учасників ринку та елементів його інфраструктури (це дозволяє проводити перехресну звірку і виявляти помилки чи порушення у звітності). Таким чином він отримує можливість бачити загальний стан ринку і реагувати на значні відхилення в показниках окремих фондів, які б свідчили про необхідність втручання і більш прискіпливого нагляду для виправлення ситуації.

Незважаючи на значний обсяг нормативно-правових документів, які становлять досить повну регуляторну базу діяльності інститутів спільного інвестування, важливим фактором, який впливає на якість роботи ринку, є все ще не запроваджені повною мірою міжнародні стандарти бухгалтерської звітності. Сучасна система міжнародних стандартів містить в собі всі найсучасніші напрацювання щодо обліку операцій на фінансовому ринку. Її запровадження дало б змогу вирішити багато технічних питань, які наразі регулюються окремими нормативами і навколо яких іноді виника-

ють непорозуміння. Зокрема, це стосується такого важливого процесу, як визначення вартості чистих активів фондів.

За умов нерозвиненого, а отже не досить ліквідного фондового ринку визначення вартості активів залежить від їх адекватної оцінки, особливо тих активів, що інвестовані в цінні папери. Наразі вимога щодо оцінювання активів інститутів спільного інвестування за їхньою ринковою вартістю, яка має визначатися за даними останнього офіційного котирування організаційно оформленого ринку, не відповідає реаліям ринку і може вести до неадекватного відображення вартості активів фонду. У міжнародній практиці активи дійсно оцінюються за даними котирування на кінець біржового дня (закриття торгів). Однак такий підхід спрацьовує лише в умовах ліквідного ринку, коли цінні папери інтенсивно торгуються і їх ціна встановлюється під дією класичних ринкових механізмів. У випадку, коли кількість обороток на день не є великою, а деякі з паперів взагалі не обертаються на вторинному ринку, зазвичай використовується більш складні методики оцінки. Найчастіше використовується метод середньозваженої ціни паперу. Залежно від особливостей конкретного ринку – обсягу та інтенсивності обігу цінних паперів на ньому – середньозважена може розраховуватися за оборотками на день, тиждень або навіть місяць. Таким чином досягається нівелювання несистемних факторів (маніпуляція цінами на ринку) і більш адекватне відображення ліквідності цінних паперів в активах фондів. Важливо відмітити, що для застосування такої методики важливо, щоб такі ціни регулярно розраховувалися операторами біржі або торговельної системи та офіційно оприлюднювалися для учасників ринку й контролюючих органів.

Крім того, слід виважено підходити і до того факту, що багато цінних паперів обертають на ринку досить рідко або не обертаються взагалі. Така ситуація в Україні характерна для певних випусків облігацій. За певними з них договори про купівлю-продаж не уклалися понад рік. За таких умов використання чинної методики, яка встановлює певні вимоги до ціни останнього зареєстрованого договору, що має враховуватися для оцінки активів, веде до заниження або завищення оціночної вартості облігацій. Адже вартість, за якої оцінені ці облігації, лишається незмінною увесь час, що вони не торгуються.

З огляду на природу облігацій, ліквідність яких забезпечується, передусім, характеристиками емісії, а вже потім – ринком цінних паперів, для їхньої оцінки (в разі якщо їх ціна не може бути сформована ринком) варто застосовувати одну з існуючих методик фінансових розрахунків. Ці методики базуються на характеристиках випуску облігацій, таких як номінальна вартість, відсоткова ставка та дати виплати відсотків і погашення облігацій, а різняться, здебільшого, параметрами, що закладаються для амортизації вартості облігацій у часі. Найбільш розповсюдженим є метод лінійної амортизації, який не передбачає використання складного математичного апарату і цілком прийнятний для застосування вітчизняним ринком.

Загалом гнучкого підходу вимагає оцінка усіх інвестицій інститутів спільного інвестування, вартість яких формується під дією ринкових факторів. Отже, перегляду потребує і методика оцінки банківських металів. Нині оцінка таких акти-

вів має базуватися на ціні Національного банку України, яка при цьому не є обов'язковою для банків. Відтак вони можуть встановлювати ціни покупки, що можуть відрізнятись від офіційно встановленої. Така негнучкість вимог щодо оцінки веде до некоректного відображення вартості активів фондів.

У цілому політика розроблення нормативної бази регулювання інститутів спільного інвестування має забезпечувати максимальну прозорість ринку і однозначні уніфіковані вимоги, які б давали можливість усім учасникам ринку, а передусім, потенційним інвесторам, чітко орієнтуватися в конкурентних перевагах різних інвестиційних фондів і продуктів, які вони пропонують. Для забезпечення дотримання встановлених правил наглядові спроможності НКЦПФР мають бути суттєво покращені та, водночас, зорієнтовані на ефективний моніторинг ринку для попередження порушень і відхилень від встановлених вимог шляхом миттєвого реагування на ситуації, пов'язані з підвищеним ризиком операцій учасників ринку.

Висновки

Державне регулювання інвестиційних процесів має забезпечувати постійний розвиток нормативно-правової бази, яка впорядковує відносини та визначає межі відповідальності між державою, інституційними інвесторами та домогосподарствами стосовно механізмів мобілізації та трансформації заощаджень населення в інвестиції, зокрема через механізм ринку пенсійних послуг. Значимість процесу трансформації вільних фінансових ресурсів (заощаджень населення) зумовлює необхідність збереження і примноження пенсійних заощаджень, що вимагає забезпечення ефективного управління пенсійними активами та страховими резервами. Ефективна державна політика розвитку системи недержавного пенсійного страхування здатна забезпечити формування довгострокових інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, зокрема пенсійних заощаджень. У свою чергу ефективно державне регулювання та удосконалення нормативно-правової бази у бік забезпечення соціальної відповідальності та захисту прав споживачів інвестиційних послуг підвищуватимуть довіру до інститутів спільного інвестування та забезпечуватимуть залучення широкого кола населення до схем спільного інвестування.

Список використаних джерел

1. Терещенко Г.М. Перспективи розвитку венчурних фондів в Україні / Г.М. Терещенко, Ю.О. Смоляр // Наукові праці НДФІ. – 2011. – №4(57). – С. 103–113.
2. Клименко К.В. Інститути спільного інвестування: сутність, функції та місце в економічній системі [Електрон. ресурс] / К.В. Клименко // Ефективна економіка: електронне наук. фахове вид. – 2013. – №3. – Режим доступу: // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1874>
3. Леонов Д. Управління активами інвестиційних і пенсійних фондів: податкові бар'єри / Леонов Д. // Финансовые услуги. – 2006. – №6. – С. 25–28.
4. Campbell Y. John. Household Finance / John Y. Campbell. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://campbell_afapresidentialaddress_jf2006.pdf/
5. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
6. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: указ Президента від 19.02.1994 №55/94 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/55/94/print1452596799151589>
7. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): закон України від 15.03.2001 №2299-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2299-14/print1452596799151589>
8. Про інститути спільного інвестування: закон України від 05.07.2012 №5080-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/print1452596485300322>
9. Терещенко Г.М. Залучення потенціалу інститутів спільного інвестування для забезпечення інноваційного розвитку економіки / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 105–115.
10. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Квартальні та річні огляди ринку інститутів спільного інвестування [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html
11. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2014 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/224555.html
12. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/>
13. Терещенко Г. Інститути спільного інвестування для забезпечення інноваційного розвитку / Ганна Терещенко // Незалежний аудитор [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/693?view=material

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства,
М.М. КАРАЇМ,
к.е.н., Українська академія друкарства,
Л.Є. СУХИМЛИН,
к.е.н., Інститут модернізації змісту освіти

Антикризовий механізм управління економічною безпекою підприємства

Розроблено антикризовий механізм управління економічною безпекою підприємства, що передбачає цілеспрямоване застосування передкризового, кризового та післякризового управління та надає змогу стабілізувати процес функціонування підприємства, підвищити гнучкість, адаптивність і стійкість до змін зовнішнього середовища та дії негативних факторів, забезпечити більш високу ефективність використання наявних ресурсів.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, антикризові технології, загроза, безпека, об'єкт, суб'єкт, процес управління.

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.э.н., профессор, Украинская академия книгопечатания,
М.М. КАРАИМ,
к.э.н., Украинская академия книгопечатания,
Л.Е. СУХОМЛЫН,
к.э.н., Институт модернизации содержания образования

Антикризисный механизм управления экономической безопасностью предприятия

Разработан антикризисный механизм управления экономической безопасностью предприятия, который предполагает целенаправленное применение предкризисного, кризисного и посткризисного управления и дает возможность стабилизировать процесс функционирования предприятия, повысить гибкость, адаптивность и устойчивость к изменениям внешней среды и действию негативных факторов, обеспечить более высокую эффективность использования имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, антикризисные технологии, угроза, безопасность, объект, субъект, процесс управления.

A. SHTANGRET,
doctor of sciences in economic Ukrainian Academy of Printing,
M. KARAYIM,
Ph. D. Ukrainian Academy of Printing,
L. SUHOMLIN,
Ph. D. Institute modernization of educational content

Anticrisis management mechanism of economic security company

Developed crisis management mechanism of economic security, which involves the purposeful use of pre-crisis, crisis and post-crisis management and allows the process to stabilize the operation of the business, increase flexibility, adaptability and resilience to external changes and effects of negative factors to ensure higher efficiency of use of available resources.

Keywords: economic security, crisis management technology, threat, security, object, subject, process management.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства працюють у динамічному середовищі, в умовах нестабільної економічної ситуації, зростаючої конкуренції, низького рівня рентабельності тощо. На сьогодні першочерговим завданням для багатьох з них є проблема виживання, для вирішення якої виникає необхідність в удосконаленні управління економічною безпекою. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми, з урахуванням умов функціонування підприємств в Україні, є застосування антикризових технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Роботі 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. Вавдіук, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, Н. Гавкалова, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Єрмошенко, 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. Ревєрчук, 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. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо приділено увагу формуванню теоретико-методичної бази застосування антикризових технологій в управлінні економічною безпекою підприємств.

Метою статті є розроблення антикризового механізму управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Гарантування економічної безпеки є ключовим завданням системи управління підприємством, а відтак, в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища, потребує використання антикризових технологій.

Антикризові технології в управлінні економічною безпекою підприємства передбачають застосування принципів, моделей, програм, алгоритмів, механізмів, змін в організаційній структурі та взаємозв'язків між структурними підрозділами тощо, які уможливають уникнення, протидії та гальмування розвитку кризових процесів, а відтак дозволяють забезпечувати необхідних для існування та розвитку рівень безпеки [2; 6].

На нашу думку, застосування антикризових технологій передбачає виділення передкризового, кризового та посткризового управління економічною безпекою підприємства, які об'єднані нами у певний антикризовий механізм управління (рис. 1).

Основою створеного механізму стали теоретичні положення щодо виникнення та розвитку кризових процесів, тобто ретельне відстеження моменту зростання небезпеки під впливом реалізації ризиків та загроз (рис. 2).

У нашому трактуванні кризове явище – це погіршення окремих параметрів, що характеризують процес функціонування та розвитку підприємства як соціально-економічного явища. Окреме кризове явище не викликає суттєвих змін у діяльності підприємства, воно скоріше вказує на наявність певної причини, що вимагає уваги та вирішення, але, водночас, може спричинити виникнення інших кризових явищ, які у сукупності уже певним чином впливають на процес діяль-

ності. Накопичення та прогрес кризових явищ спричиняє перехід до другої фази кризи – кризової ситуації.

Кризова ситуація визначається певною негативною динамікою ключових показників господарської діяльності підприємства: збитковість, плинність кадрів, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. За умови своєчасного застосування антикризових заходів можна пригальмувати кризові процеси на етапі кризової ситуації, а також і ліквідувати уже наявні наслідки. У випадку ігнорування та/або низької ефективності протидії кризовим ситуаціям, стан підприємства може погіршуватися та бути визначений як кризовий.

Кризовим станом потрібно вважати суттєве погіршення параметрів діяльності підприємства, коли має місце руйнування виробничого, технологічного, кадрового тощо потенціалу, що спричиняє руйнування підприємства як соціально-економічної ситуації під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів за умов невчасного або ж недостатньо ефективного застосування антикризових технологій. Перехід до кризового стану означає критично високий рівень небезпеки, що ставить під сумнів саме існування системи.

У відповідності до стадії розвитку кризи, тобто наявності ознак кризового явища, кризової ситуації чи кризового стану пропонується застосовувати певні антикризові інструменти. Першочерговим завданням в процесі управління економічною безпекою підприємства є отримання достовірної інформації, яка є основою для прийняття адекватного антикризового рішення.

Вважаємо, що антикризове рішення, будучи найнижчим за рангом антикризовим інструментом, приймається на усіх рівнях управління, потребує особливої уваги, адже від обґрунтованості його прийняття, чіткості реалізації та контролю за результатами у значній мірі залежить і темпи розвитку кризи, тобто інтенсивність кризових процесів, а відтак і величина можливих втрат та збитків. Відтак вважаємо, що ефективність прийняття адекватного до ситуації антикризового рішення є основою розробленого механізму [1; 4].

Вважаємо за доцільне розглянути кожен із зазначених вище видів управління у розрізі ключових етапів.

Перший етап – передкризове управління, або можна його назвати ще – пасивним управлінням, що полягає у встановленні загальних параметрів системи економічної безпеки, які відповідають місії, цілям та завданням його функціонування і містяться у розробленій стратегії розвитку.

Другий етап розробленого антикризового механізму передбачає формування системи моніторингу відповідно до специфіки функціонування певного підприємства та із врахуванням параметрів його господарської діяльності: обсягами виробництва, номенклатурою продукції, ринками та системою збуту, кількістю працівників, використовуваною технологією, переліком устаткування тощо. Така система моніторингу повинна уможлилювати ідентифікацію зміни рівня безпеки за рахунок застосування індикаторів, які формуються на основі визначення кількісних та якісних показників та характеризують усі аспекти діяльності підприємства.

На третьому етапі необхідно провести адаптацію та коригування системи моніторингу із визначенням відповідальних осіб та налагодженням інформаційних каналів; здійснити ідентифікацію загроз та за допомогою застосування математичного моделювання спрогнозувати можливі наслідки їх реалізації.

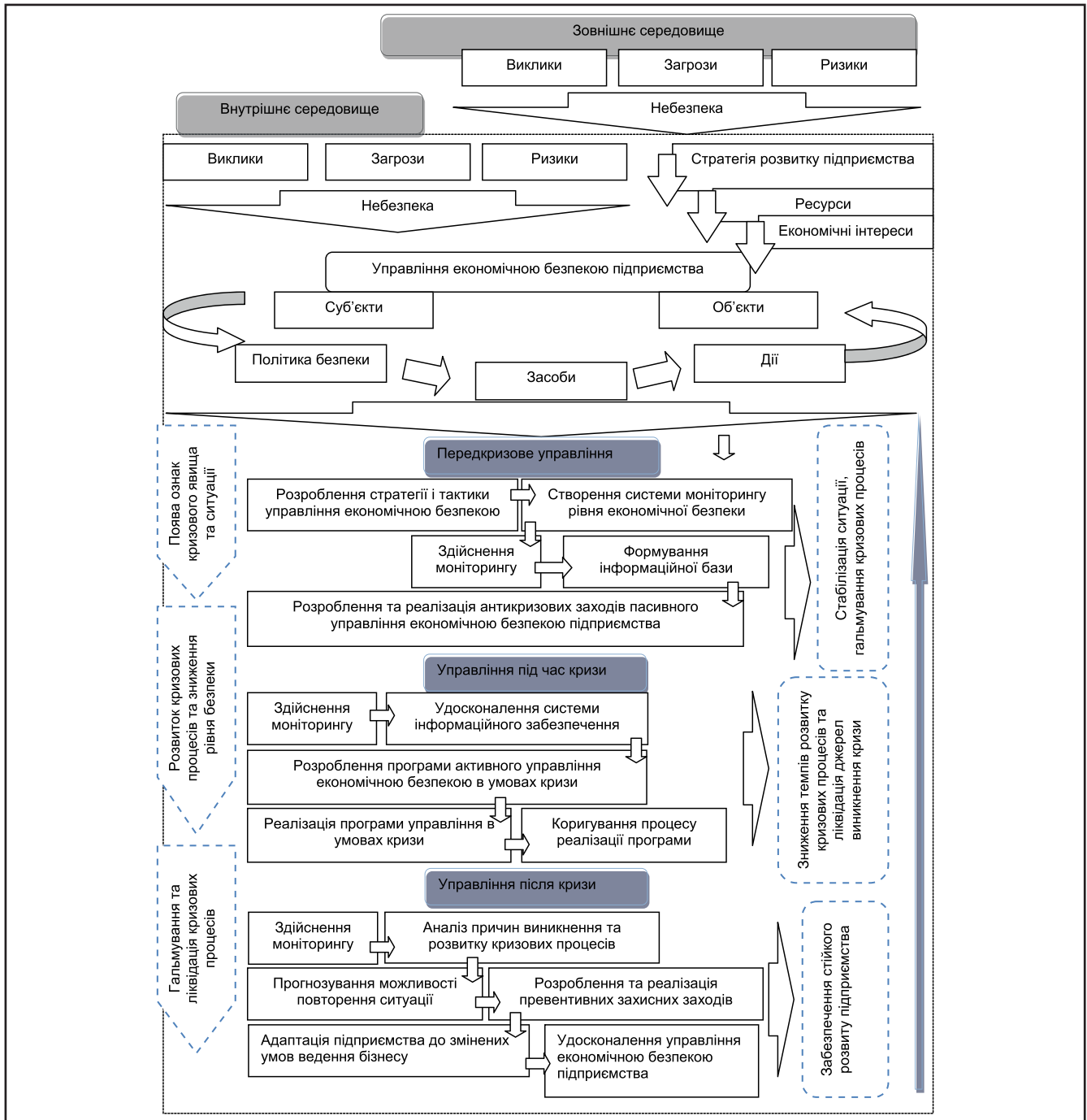


Рисунок 1. Антикризовий механізм управління економічною безпекою підприємства

У разі наявності загроз та ризиків, які спричиняють виникнення та розвиток кризових процесів, доцільним є застосування антикризового технологій в управлінні під час кризи.

Суть першого етапу кризового управління полягає в оцінці ситуації, яка склалася на підприємстві для виявлення джерел виникнення та темпів поширення кризових процесів, встановлення зв'язку та прогнозування можливих наслідків, розроблення сценаріїв розвитку подій.

На основі отриманої інформації, на другому етапі здійснюється розроблення програми антикризових дій, яка передбачає, відповідно до наявного у профільних спеціалістів досвіду та за результатами консультації із фахівцями, формування сукупності заходів, які б унеможливили подальший

розвиток кризових процесів, зменшили втрати та забезпечили подальше існування підприємства.

Реалізація розробленої програми має в обов'язковому порядку супроводжуватися систематичним моніторингом рівня безпеки для коригування сукупності антикризових заходів.

Гальмування розвитку кризових процесів дозволяє перейти до післякризового управління, яке перш за все спрямоване на відновлення діяльності підприємства, але супроводжується, насамперед, оцінкою рівня безпеки та коригуванням самої системи моніторингу для унеможливлення виникнення кризових явищ у майбутньому через встановлення відповідних індикаторів. Окрім цього, післякризове управління передбачає, на основі здобутого досвіду, розроблення та ре-

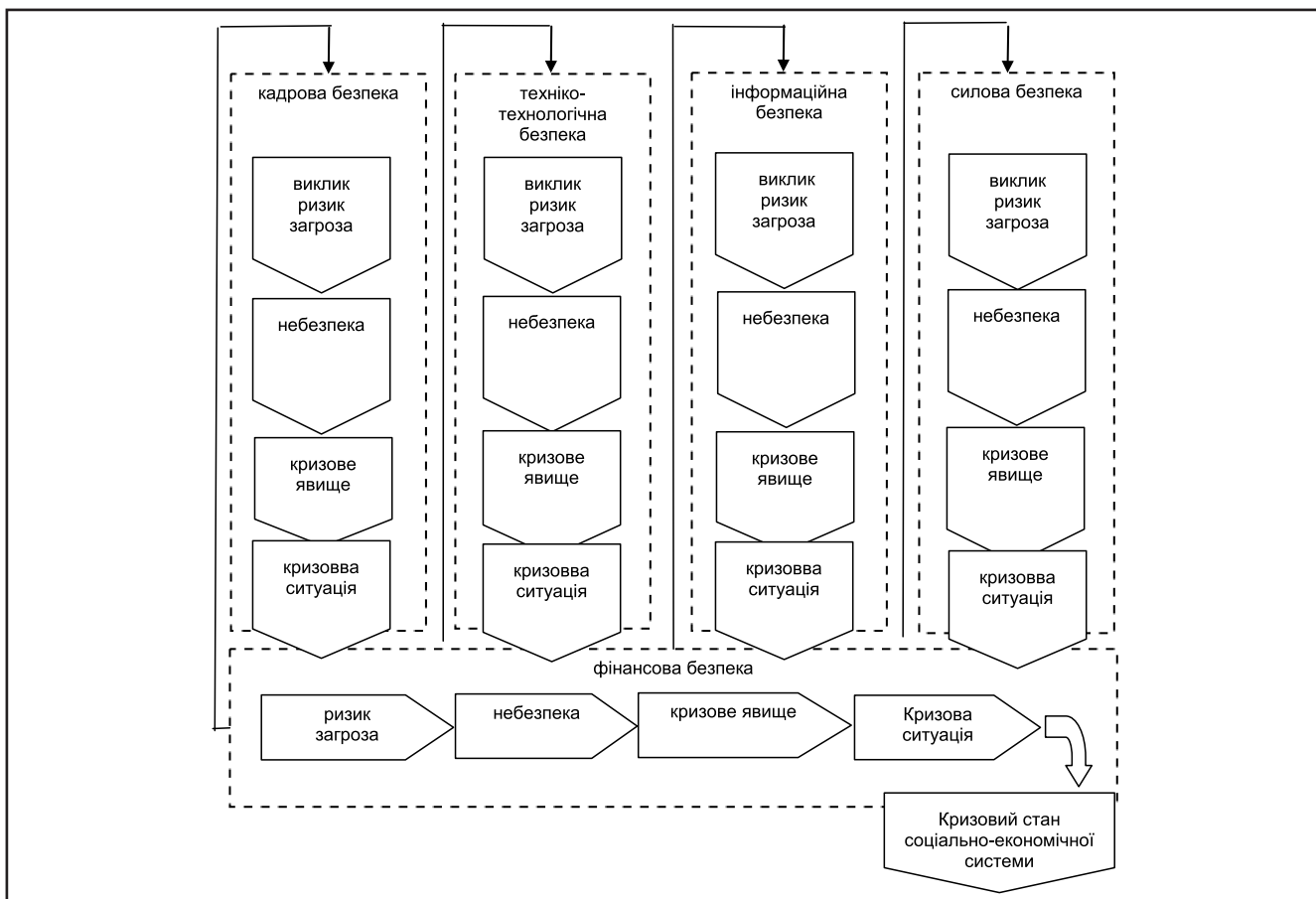


Рисунок 2. Процес розвитку кризи у розрізі основних функціональних сфер економічної безпеки підприємства

алізацію превентивних заходів, які б сприяли удосконаленню антикризових технологій в управлінні економічною безпекою підприємства [3].

Незалежно від різновиду реалізації управління економічною безпекою підприємства, його суть можна визначити як – невід’ємна складова успішного функціонування будь-якої господарської діяльності підприємства, яка виступає не тільки постійно діючим загальногосподарським механізмом підприємства, а й самостійним видом професійної діяльності. Впровадження антикризових технологій в управлінні економічною безпекою машинобудівного підприємства дає можливість запобігати та зменшувати негативний вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства при раціональному використанні його наявних ресурсів та сформованого потенціалу, мінімізації часових, матеріальних і фінансових витрат із застосуванням обґрунтованих заходів і методів роботи [5].

Доцільно підкреслити і той факт, що запропоноване виділення передкризового, кризового та післякризового управління економічною безпекою підприємства уможливує здійснення адекватної та вмотивованої реакції, більш ефективне використання ресурсів та отримання необхідного досвіду. Важливо, що для реалізації розробленого механізму необхідно залучати зовнішні та внутрішні суб’єкти безпеки з метою найбільш раціонального використання наявних ресурсів.

Зважаючи на той факт, що місцем виникнення ризику та загрози може бути кожен об’єкт економічної безпеки, то й застосування розробленого механізму не повинно обмеж-

уватися окремими сферами діяльності чи функціональними складовими. Розроблений антикризовий механізм має мати повсякчасне застосування, адже регламентує послідовність дій та можливість залучення резервів й участь суб’єктів безпеки у найбільш загальному варіанті.

Висновки

Доцільно підкреслити, що важливість застосування розробленого антикризового механізму полягає в тому, що кризові процеси завжди мають місце в діяльності будь-якого підприємства, тобто проблеми застосування антикризових технологій в управлінні економічною безпекою підприємства є актуальними, а ефективність господарської діяльності у значній мірі залежить від ефективності реалізації певних антикризових рішень.

Подальші дослідження доцільно сконцентрувати на формуванні методичних засад вибору найбільш ефективних управлінських рішень, які будучи первинною одиницею антикризових технологій управління економічною безпекою повинні забезпечити дієвість реалізації розробленого механізму.

Список використаних джерел

1. Караїм М.М. Методичні засади реалізації пасивного та активного антикризового управління економічною безпекою машинобудівного підприємства / М.М. Караїм // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2014. – №3. – С. 17–23.
2. Караїм М.М. Теоретичні аспекти антикризового управління економічною безпекою підприємства / М.М. Караїм // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2012. – №3. – 68–74.

3. Караїм М.М. Управління економічною безпекою підприємства: методичні засади / М.М. Караїм, Л.Є. Сухомлин // Формування ринкових відносин. – 2015. – №10. – С. 41–44.

4. Мельников О.В. Багатофакторний вибір альтернативних варіантів оптимального антикризового рішення в процесі гарантування економічної безпеки підприємства на основі нечіткого відношення переваги / О.В. Мельников, М.М. Караїм // Наук. вісн. (Нац. лісо-техн. ун-ту України). – 2013. – №23.2. – С. 355–362.

5. Штангрет А.М. Антикризове управління економічною безпекою підприємства: методичні аспекти / А.М. Штангрет, М.М. Караїм // Економічний вісник університету. – Переяслав–Хмельницький. – 2012. – №19/2. – С. 126–131.

6. Штангрет А. М. Антикризове управління фінансовою безпекою підприємства: теоретичні аспекти / А. М. Штангрет, М. М. Караїм // Екон. вісн. [Переяслав–Хмельницького] ун-ту. – 2013. – №20/1. – С. 178–182.

УДК 336.717

М.Д. АЛЕКСЕЄНКО,

д.е.н., професор кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Теоретичні аспекти розуміння економічної сутності дефініції «депозит» у контексті формування ресурсної бази банків

Розглянуто актуальні питання щодо визначення дефініції «депозит» у контексті формування ресурсної бази банків.

Ключові слова: банки, гроші, депозити, ресурсна база банків, кредитні спілки.

М.Д. АЛЕКСЕЄНКО,

д.е.н., професор кафедри банківського дела, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Теоретические аспекты понимания экономической сути дефиниции «депозит» в контексте формирования ресурсной базы банков

Рассмотрены актуальные вопросы определения дефиниции «депозит» в контексте формирования ресурсной базы банков.

Ключевые слова: банки, деньги, депозиты, ресурсная база банков, кредитные союзы.

M. ALEKSEYENKO,

doctor of science (economics), professor of the Banking Department Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The theoretical aspects perception of the economical essence definition of «deposit» in the context of formation the resource base of banks

The article considers the actual questions to the definition of “deposit” in the contexts of formation the resource base of banks.

Keywords: banks, money, deposits, resource base of banks, credit unions.

Постановка проблеми. Соціально–економічний розвиток України в умовах фінансової глобалізації потребує значних фінансових ресурсів. Важливим джерелом їхнього формування виступають грошові заощадження суб'єктів економіки. Необхідною умовою використання грошових заощаджень як фінансових ресурсів є спосіб їх мобілізації фінансовими посередниками. Для депозитних корпорацій таким способом виступають, зокрема, депозити, які формують переважну частку ресурсної бази банків. Остання характеризує можливість залучення банками з грошового ринку коштів, які вже задіяні або ще не задіяні в банківському і грошовому обігу, що створює засади розширення банківської діяльності. Ресурсна база залежить, з одного боку, від масштабів грошового ринку, зокрема обсягу пропозиції грошей, а з іншого – від обсягів фінансування потреб держави, частки грошей у позабанківському обігу. На макроекономічному рівні пропозиція грошей має своєю природною межею загальну масу грошей в обігу і не може перевищити її. Однак зміни в пропозиції можуть бути спричинені зміною завдань і цілей монетарної політики центрального банку, які можуть вимагати чи то зменшення, чи то збільшення маси грошей в обігу. На мікроекономічному рівні пропозиція грошей залежить від зміни дохідності розміщення їх у відповідні активи, насамперед від зміни процентної ставки. Чим вища процентна ставка, тим більше грошей пропонується в позику, і навпаки.

Основою ресурсної бази конкретного банку є розміщені в ньому грошові кошти клієнтів. Клієнтська база банків за своїм складом неоднорідна. Насамперед слід вирізняти кошти юридичних і фізичних осіб – груп клієнтів, принципово різних за фінансовими можливостями, мотивацією зберігання коштів і подальшим їх використанням, розмірами вкладів, потребами у додаткових послугах тощо. Розробляючи та впроваджуючи певні банківські продукти, кожний банк повинен урахувувати специфічні особливості потреби різних груп клієнтів. Зважаючи на це, а також з метою створення відповідних умов щодо поліпшення депозитної діяльності депозитних корпорацій доцільно проаналізувати сучасні аспекти розуміння економічної сутності дефініції «депозит».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблеми економічної сутності дефініції «депозит» присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте і на сьогодні відсутнє єдине, позбавлене розбіжностей і вад визначення сутності дефініції «депозит», що у свою чергу ускладнює дослідження практичних аспектів депозитного залучення коштів кредитними установами і вдосконалення фінансового посередництва.

Мета статті. Незважаючи на значний внесок науковців у розвиток визначення економічної сутності дефініції «депозит», залишається низка дискусійних і недосліджених положень. Змі-

ни, що відбуваються у всіх сферах економіки та суспільстві, потребують подальших досліджень сутності дефініції «депозит». З огляду на зазначене метою статті є подальше дослідження теоретичних аспектів сутності дефініції «депозит», обґрунтування підходів до авторського трактування цієї дефініції.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в економічній та юридичній літературі немає єдиної думки щодо визначення дефініції «депозит». У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі та практиці дефініція «депозит» уживається досить часто, і залежно від контексту в це поняття вкладається різний зміст. Так, деякі економісти під вкладом (депозитом) розуміють «кошти в готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору» [1, с. 690]. На думку інших, «вклад – це грошові кошти в національній та іноземній валютах, передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах» [2, с. 80]. Спільним у цих визначеннях є те, що предметом угоди є грошові кошти, які розміщені на рахунках на певних умовах в банку. Водночас слід зазначити, що предметом депозитної угоди можуть бути банківські метали, а також можливість залучення коштів не лише банками.

На можливості залучення коштів іншими (крім банків) фінансовими посередниками акцентують увагу автори навчального посібника «Банківські операції»: «Депозит – це кошти, передані на зберігання у фінансово-кредитну установу з відповідним режимом їх використання, що регулюється банківським законодавством» [3, с. 231]. У «Фінансово-кредитном словаре» вклади визначаються як грошові кошти населення, підприємств та організацій, внесені для зберігання у банки та ощадні каси на визначених умовах» [4, с. 220]. Зауважимо, що одним з недоліків зазначених визначень суті вкладу є твердження, що грошові кошти вносяться до банку чи в іншу фінансово-кредитну установу на зберігання. Як відомо, за договором зберігання зберігач зобов'язується зберігати річ, передану йому покладодавцем, і повернути її у схоронності.

В окремих дослідженнях сутність дефініції «депозит» пов'язується із зобов'язаннями банку. Так, в «Экономической энциклопедии» наголошується, що банківський вклад (депозит) – це «зобов'язання банку, який отримав безпосередньо від вкладника (депозитора) або третіх осіб на адресу вкладника грошову суму (вклад), повернути суму вкладу і виплатити проценти на неї» [5, с. 107]. Близьке за суттю визначення вкладу наведено в підручнику «Аналіз банківської діяльності»: «депозит (вклад) – зобов'язання банку за тимчасово залученими коштами фізичних і юридичних осіб або цінними паперами за відповідну плату» [6, с. 585]. Як бачимо, за цими визначеннями вклад ототожнюється з депозитом. Водночас робиться наголос на виплаті процентів на суму вкладу. Однак не за всімакладами кредитори нараховують та виплачують вкладникам проценти. Вкладник може також отримати дохід на вклад в іншій (ніж проценти) формі. Слід мати на увазі й те, що зобов'язання банку складаються із залучених та позичених ресурсів.

В окремих дослідженнях дефініція «депозит» зводиться до окремих видів вкладів, з чим, на нашу думку, погодитися

не можна. Так, Е. Роде під депозитами розуміє всі строкові та безстрокові вклади клієнтів банку, крім ощадних. Ощадні вклади, на думку Е. Роде, слугують «для нагромадження або розміщення грошових заощаджень» [7, с. 124; 133].

У деяких підручниках поняття «вклад» і «депозит» ототожнюються [8, с. 233]. Водночас в економічній літературі також існує погляд, згідно з яким дефініції «депозит» та «вклад» не слід ототожнювати. Так, в Економічному енциклопедичному словнику зазначається, що депозит – це гроші або цінні папери, внесені до кредитних установ (банків, ощадних інститутів) фізичними і юридичними особами на зберігання [9, с. 149]. Майже аналогічне за суттю визначення депозиту наведено у Фінансовій енциклопедії: депозит – це «грошові кошти, цінні папери, валютні цінності, які передані на зберігання до кредитних установ (що мають відповідні дозволи) та підлягають поверненню особі, котра їх внесла, на визначених умовах» [10, с. 103].

Що ж стосується тлумачення дефініції «вклад», то автори Економічного енциклопедичного словника характеризують вклад як «грошові кошти, внесені на зберігання в банки або в інші фінансові установи» [9, с. 117].

Поширеним є погляд на дефініцію «депозит», який передбачає можливість використання кредитними установами залучених грошових коштів. Згідно з цим поглядом депозит – це «грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їхніх рахунках і використовуються згідно з укладеною угодою та банківським законодавством» [11, с. 101]. Як бачимо, у цьому визначенні депозиту акцент робиться не тільки на залученні грошових коштів, а й на можливості їх використання. Водночас автор даного визначення далі у роботі використовує дефініцію «вклад», визначення якої суперечить за окремими положеннями сутності дефініції «депозит»: «вклад – це грошові кошти у готівковій або безготівковій формі, в національній або іноземній валюті, що передані банку їхніми власниками або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах» [11, с. 104].

У нормативно-правових актах України, як і в економічній літературі, також відсутнє загальноприйнятне визначення сутності дефініції «депозит». В таблиці систематизовано зміст дефініції вклад (депозит), який міститься в окремих нормативно-правових актах України, що регламентують надання фінансовими посередниками депозитних послуг.

Підсумовуючи огляд різних точок зору на визначення дефініції «депозит», зроблений у таблиці, можна зробити висновок про те, що в нормативно-правових актах України простежуються як спільні, так і відмінні ознаки характеристики сутності дефініції «депозит». Спільним у цих визначеннях, зокрема, є те, що депозит пов'язується з грошовими коштами в готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, які розміщені клієнтами в банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку та підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору. Розходження в трактуваннях полягають, зокрема, в предметі угоди, коли на депозит можуть залучатися не лише грошові кошти, а й банківські метали. Якщо у визначенні вкладу, наведеному у Законі України «Про банки і банківську діяльність», під терміном «клієнти» розуміється будь-яка фізична чи юридична особа, що користується послугами банку, то в Законі України «Про систему гаранту-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення дефініції «депозит (вклад)» у нормативно-правових актах України

№ п/п	Законодавчий акт	Зміст дефініції
1	2	3
1.	Цивільний кодекс України [12]	За договором банківського вкладу (депозиту) одна сторона (банк), що прийняла від другої сторони (вкладника) або для неї грошову суму (вклад), що надійшла, зобов'язується виплачувати вкладникові таку суму та проценти не неї або дохід в іншій формі на умовах та в порядку, встановлених договором.
2.	Господарський кодекс України [13]	Депозити утворюються за рахунок коштів у готівковій або безготівковій формі, у гривнях або в іноземній валюті, що розміщені юридичними особами чи громадянами (клієнтами) на їх рахунках у банку на договірних засадах на певний строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору.
3.	Про банки і банківську діяльність [14]	Вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.
4.	Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [15]	Вклад – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти.
5.	Податковий кодекс України [16]	Депозит (вклад) – кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановленого договором строку.
6.	Закон України «Про кредитні спілки» [17]	Визначення дефініції депозит (вклад) відсутнє. Існує положення, що кредитна спілка «залучає на договірних умовах внески (вклади) своїх членів на депозитні рахунки....»
7.	Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Затв. постановою Правління НБУ №516 від 3.12.2003 [18]	Вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору

вання вкладів фізичних осіб» вкладником є фізична особа (в тому числі фізична особа – підприємець).

Наведені та інші існуючі визначення дефініції «депозит» дають підстави для висновків, які складуть основу підходу до розгляду питання сутності депозиту.

1. У більшості з них підкреслюється, що предметом угоди вкладу є грошові кошти, тобто ігнорується можливість внесення на вклад банківських металів.

2. Викликає зауваження положення, що грошові кошти клієнтів можуть залучатися лише банками. Водночас залучення грошових коштів на вклади можуть здійснювати й інші фінансові посередники, які мають відповідну ліцензію, зокрема, кредитні спілки. Тоді мова йде про вклад (депозит), розміщений в іншого фінансового посередника.

3. Не можна погодитися з твердженням, що грошові кошти вносяться до банку чи до іншої фінансово-кредитної установи на зберігання. Поняття «зберігання» передбачає зобов'язання повернути ті самі речі, що були здані на зберігання. Отже, покладення на банк чи іншого фінансового посередника обов'язку повернути ті самі купюри, що були отримані ним від клієнта, суперечить природі грошових знаків. Більше того, у такому разі, зокрема, банк перестав би бути банком і перетворився б на сховище грошей. Наголосимо, що грошові кошти на рахунок вкладника можуть надходити не лише у готівковій, а й у безготівковій формі. Нарешті, зберігання не передбачає внесення зберігачем плати особі, що здала майно на схов; у підприєм-

ницькому зберіганні плата повинна вноситися особою, яка здала майно на зберігання, зберігачеві (вкладник – банку). Отже, характеризує вклад, потрібно виходити з того, що вкладник вимагає повернення суми вкладу, а не самого вкладу.

4. Викликає зауваження положення про те, що кошти надаються в управління банку. Виходячи з того що поняття «управляти» означає спрямовувати діяльність, роботу когонебудь (чого-небудь), можна стверджувати, що вкладник не може втручатися в діяльність банку (крім укладення між клієнтом і банком угоди довірчого управління майном) та визначати напрями використання залучених коштів.

5. Потрібно визначитися з поняттям «вклад» і «депозит». В економічній літературі поняття «банківський депозит» часто використовується в таких випадках: коли вкладником є не фізична, а юридична особа; коли йдеться про грошові кошти, внесені до банку на чітко визначений строк; коли предметом банківських депозитів є не лише грошові кошти, а й цінні папери; як внесок до судових та адміністративних установ для забезпечення позову, явки до суду, а також з метою забезпечення оплати мит та зборів. Отже, поняття дефініції «депозит» більш ширше, ніж дефініції «вклад», оскільки враховує можливість розміщення в кредитних установах не лише грошових коштів, а й інших активів. У цьому зв'язку слід мати на увазі, що згідно з чинним законодавством України дефініції «депозит» і «вклад» є тотожними, тобто банківський депозит може мати форму грошових коштів та банківських металів.

6. Грошові кошти можуть бути внесені чи переведені до банку як безпосередньо вкладником, так і третьою особою, у валюті України або в іноземній валюті. Аналогічно повернення суми вкладу має бути безпосередньо вкладнику або за його розпорядженням третьої особи.

7. Депозитна угода може бути укладена не лише на визначений строк (строковий вклад), а й на умовах отримання суми вкладу за першою вимогою (вклад до запитання) чи інших умовах, які не суперечать чинному законодавству, зокрема за настання (дотримання) визначених обставин (умов).

8. Внесення грошових коштів чи банківських металів не завжди передбачає одержання вкладником процентного доходу. Дохід може бути виплачений вкладникові в іншій (ніж проценти) формі або умови договору вкладу взагалі не передбачають виплату доходу у будь-якій формі.

9. Грошові кошти не завжди розміщуються на іменних рахунках. Чинне законодавство може, зокрема, передбачати видачу депозитних (ощадних) сертифікатів на пред'явника, відкриття анонімних та/або номерних рахунків, а також використання консолідованих рахунків.

10. Не слід пов'язувати сутність депозиту з окремими видами вкладів. Депозитним може бути будь-який відкритий клієнту в депозитній корпорації рахунок, на якому розміщені його грошові кошти чи банківські метали.

11. За своєю економічною сутністю операції залучення грошових коштів на депозитні рахунки у депозитних корпораціях характеризують кредитні відносини між вкладниками та депозитними корпораціями. У такому разі останні є не кредиторами, а позичальниками.

12. Залучення депозитів, зокрема банком, оформляється: договором банківського рахунку; договором банківського вкладу (депозиту) з видачею ощадної книжки або ощадного (депозитного) сертифіката або іншого документа, що відповідає вимогам законодавства та звичаям ділового обороту.

Отже, узагальнення теоретичних поглядів дає змогу констатувати, що використання дефініції «депозит» здійснюється з різних позицій. Враховуючи сформульовані вище висновки щодо підходу до визначення сутності дефініції «депозит»: під депозитом пропонується розуміти грошові кошти в готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті або банківські метали, які розміщені власником або третьою особою за рахунок і за дорученням власника на рахунках у кредитній установі на договірних засадах на визначений строк або без зазначення такого строку (як правило під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладникові (або за його дорученням іншій особі).

Висновки з проведеного дослідження

У статті проведено узагальнений аналіз основних поглядів на економічну сутність дефініції «депозит». У цьому сенсі звернено увагу на те, що незважаючи на існуючі напрацювання низки науковців, недостатньо розглянуто окремі характерні ознаки, котрі характеризують сутність дефініції «депозит».

На підставі проведеного дослідження визначено авторське трактування сутності дефініції «депозит», а також зазначається доцільність подальшого дослідження її сутності.

Список використаних джерел

1. Лютий І.О. Банківський маркетинг: Підручник / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
2. Банківські операції: Підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
3. Банківські операції: Навч. посібник / М.І. Крупка, Є.М. Андрущак, Н.Г. Пайтра; За ред. М.І. Крупки. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 248 с.
4. Финансово-кредитный словарь: В 3 т. / Гл. ред. В.Ф. Гарбузов. Т. 1. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 511 с.
5. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
6. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.
7. Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 341 с.
8. Облік та аудит у комерційних банках: Підручник / За ред. А.М. Герасимовича. – Львів: Фенікс, 1999. – 512 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: В 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Т. 1. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
10. Фінансова енциклопедія / О.П. Орлюк, Л.К. Воронова, І.Б. Заверуха та ін.; За ред. О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.
11. Банківські операції: підручник / О.В. Дзюблюк, Я.І. Чайковський, Н.Д. Галапу та ін.; За ред. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Видво ТНЕУ «економічна думка», 2009. – 696 с.
12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436>.
14. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
15. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 №4452-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452>.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
17. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 №2908-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908>.
18. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Затв. постановою Правління НБУ від 3.12.2003 №516. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/516>.

Основні проблеми аудиторської діяльності в Україні та шляхи їх вирішення

У статті досліджені основні проблемні аспекти аудиторської діяльності в Україні, а також визначені шляхи вирішення цих проблем на перспективу та шляхи подолання стереотипів про роль аудиторів у сучасній економічній системі, що дозволяє отримувати не лише фактичну інформацію про стан суб'єкта господарювання, а й прогнозовану фінансову інформацію.

Ключові слова: аудиторська діяльність, проблеми аудиту, перспективи розвитку, національні стандарти, якість аудиторських послуг, довіра, фінансова інформація, достовірність.

Основные проблемы аудиторской деятельности в Украине и пути их решения

В статье исследованы основные проблемные аспекты аудиторской деятельности в Украине, а также определены пути решения этих проблем на перспективу и пути преодоления стереотипов о роли аудиторских в современной экономической системе, что позволяет получать не только фактическую информацию о состоянии предприятия, но и прогнозируемую финансовую информацию.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, проблемы аудита, перспективы развития, национальные стандарты, качество аудиторских услуг, доверие, финансовая информация, достоверность.

Main problems of audit activity in Ukraine and ways of their solution

In the article the basic problem aspects of public accountant activity are investigational in Ukraine, and also the ways of decision of these problems are certain on a prospect and ways of overcoming of stereotypes about the role of public accountants in the modern economic system, allows to get not only actual state information enterprise but also forecast financial information.

Keywords: public accountant activity, of problem of audit, of prospect of development, national standards, quality of public accountant services, trust, financial information, authenticity.

Постановка проблеми. Країни з розвинутою ринковою економікою мають тривалу історію розвитку аудиторської діяльності, міжнародні та національні традиції. Україна перебуває на шляху становлення і подальшого розвитку аудиту, але сьогодні вже можна говорити про певні надбання та перспективи. Сучасні умови інтеграції в європейське співтовариство диктують Україні вимоги до активного розвитку аудиторської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами розвитку аудиту та шляхів його вдосконалення в Україні займаються такі вчені, як О.А. Петрик, О.Д. Заруба, В.Д. Базилевич, Г.М. Мусіхіна, О.А. Петрик, О.О. Гаманкова, С. Голов, О.Ю. Редько та інші. Віддаючи належне науковим напрацюванням з даної проблематики, необхідно відзначити, що вказані аспекти вимагають подальшого розвитку й залишаються актуальними.

Метою статті є огляд проблем та можливих перспектив і напрямів розвитку національного аудиту.

Перехід України до ринкових відносин, складний сучасний політичний та економічний стан держави, з одного боку, та беззаперечний шлях до євроінтеграції держави – з іншого зумовлюють нагальну необхідність подальшого розвитку аудиторської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, в результаті обвальної, практично нерегульованої приватизації державної власності в 90-х роках минулого століття в Україні сформувалася специфічна модель господарювання, у межах якої відомі в економічно розвинених країнах ринкові механізми, інститути і моделі суттєво деформувалися, змінивши при цьому сутнісну і функціональну спрямованість.

Не став винятком і український аудит, який дуже відрізняється від традиційного західного аудиту першою чергою спрямованістю аудиторських перевірок. Чому компанії країн із ринковою економікою прагнуть одержати вихід на світові фондові ринки з наступним фінансуванням у формі додаткової емісії цінних паперів? Вихід на фондовий ринок дозволяє одержати:

- якісну справедливую оцінку компанії;
- доступ до капіталомісткого, ефективно організованого фондового ринку з широким набором інструментів і механізмів фінансування;
- гарантію підвищення ліквідності цінних паперів;
- забезпечення доступу портфельним інвесторам тощо.

Для досягнення цих переваг компанії потрібно пройти процедуру публічного розміщення на фондовому ринку. І для цього необхідно:

- мати стійке зростання фінансових показників;
- мати достатній розмір активів;
- мати кваліфікований менеджмент для розробки стратегії розвитку бізнесу;
- пройти аудиторську перевірку.

Під час цієї перевірки аудитор виступає агентом, якому суспільство довіряє провести незалежну експертизу, за результатами якої можна дати оцінку відповідності звітності реальному становищу справ.

Проте українські підприємства роблять лише перші кроки для виходу на світові фондові ринки. І через це діяльність українських аудиторських фірм спрямована, по-перше, на формальне підтвердження фінансової та податкової звітності, яка, м'яко кажучи, не завжди відображає реальний стан справ і використовується винятково для пред'явлення її статистичним та податковим органам; по-друге, на зниження податкових ризиків, що зумовлюється превентивним характером роботи аудиторів, по-третє, на захист інтересів власників від несумлінних дій керуючих та менеджменту.

І тому аудиторська діяльність в Україні потребує подальшого пошуку шляхів та напрямів більш ефективного її розвитку.

Шляхи та напрями розвитку аудиту є актуальним питанням, оскільки аудиторська діяльність в Україні не має багаторічного методологічного та практичного досвіду, є досить новою та має значний простір з удосконалення загальної системи здійснення аудиту. Через відсутність такого досвіду аудиторська діяльність має ряд недоліків у своєму функціонуванні. Зокрема, це стосується браку методологічних основ. В Україні в цілому об'єктивно відчувається недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більше докладних розробок, посібників з проведення аудиту ефективності, що являє собою певну прогалину у формуванні його методології та потребує науково обґрунтованих методологічних та теоретичних розробок у цьому напрямі та їх практичного втілення [1].

Наступною проблемою національного аудиту, з нашого погляду, є відсутність регламентованих і закріплених на державному рівні національних стандартів аудиту. Розробка стандартів аудиторської діяльності ґрунтувалася на зарубіжному досвіді, зокрема на МСА. Як відомо, на основі рішення Аудиторської палати України від 18.04.2003 (протокол № 122–2) як національні було прийнято Стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів. Але вони на сьогодні носять більш рекомендаційний характер, що в сучасних реаліях є неефективним кроком. Розробка ж національних стандартів стане важливим кроком у розвитку вітчизняного аудиту. Це, перш за все, обумовлено тим, що така розробка буде здійснюватися виходячи з сучасного політичного держави, проблем економіки, а також законодавства України. Важливість складання таких стандартів дозволить більш чітко визначити методологічні основи проведення аудиту, відповідальність аудитора та вимоги до самого аудитора. Важливо відзначити, що такі стандарти повинні мати законодавчий характер, що у разі порушення визначених положень накладає відповідальність на аудитора.

Наступною важливою проблемою аудиту постає питання недовіри до аудитора, і зокрема недовіри до якості надаваних їм аудиторських послуг. Така недовіра викликана першою чергою відсутністю контролю над якістю наданих послуг

на державному та громадському рівні. Ця проблема, мабуть, найбільш актуальна, оскільки на даний момент в Україні існує безліч малих і середніх підприємств, які в силу своїх невеликих доходів не можуть дозволити собі скористатися послугами великих і перевірених аудиторських фірм. Такі підприємства змушені звертатися до приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги, що може спричинити за собою помилки у функціонуванні таких підприємств. Питаннями якості аудиту займається Аудиторська палата України. Саме нею першочергово мають бути розроблені чіткі вимоги до проведення та якості аудиторських послуг. Важливим елементом розвитку ринку аудиторських послуг є створення умов, які дозволять визначити якісні критерії, серед яких: наявність та дотримання впровадженої системи забезпечення якості аудиторських послуг; приналежність до національної та міжнародної мережі; наявність додаткових кваліфікаційних сертифікатів персоналу; термін перебування аудиторської фірми на ринку; кількість сертифікованих аудиторів; види сертифікатів; позиція в рейтингу аудиторських фірм тощо.

Впровадження зазначеного зможе забезпечити:

- мотивацію досягнення якісних критеріїв для отримання права вступу до національних або міжнародних мереж;
- мотивацію досягнення якісних критеріїв для отримання допуску на відповідні ринки аудиторських послуг;
- мотивацію для інвестування в якість аудиторських послуг та розвиток персоналу;
- справедливе ціноутворення аудиторських послуг та прийняття ринком визначеного рівня вартості аудиторських послуг.

Аналізуючи діяльність аудиторських фірм, слід звернути увагу на спектр послуг, які вони пропонують. Досліджуючи звіти таких фірм, можна помітити, що окремі фірми в основному займаються наданням консалтингових або інших послуг. Таке становище на ринку аудиторських послуг суперечить світовим тенденціям розвитку цієї галузі. На міжнародному ринку все частіше пропонують виділити надання різного роду послуг в окрему галузь.

Також потрібно відзначити, що на даний момент існує ряд причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні. Серед них можна виділити:

- незначний період функціонування ринкових механізмів регулювання та відповідних механізмів державного фінансового контролю в Україні;
- наявність великої кількості фінансових порушень, нецільового та неефективного використання державних ресурсів;
- обмеження на законодавчому рівні ефективності результатів аудиту та інше.

Адаптуючись до сучасних реалій національної системи аудиту, слід зазначити, що для більш ефективного функціонування аудиторських фірм та аудиторів доцільно посилити роль Комісії Аудиторської палати України з контролю якості та професійної етики за роботою таких фірм. Вона повинна контролювати не лише якість наданих аудиторами послуг, а й відповідність їх законодавству. Говорячи про перспективи розвитку якості наданих аудиторських послуг, доцільно запропонувати введення шкали цін на такі послуги. Таке рішення буде достатньо ефективним, оскільки фірми опиняться в однаковому становищі, що змусить їх покращувати якість послуг, від яких

відповідно буде залежати попит і дохід фірми. Але потрібно відзначити і недоліки такого рішення, зокрема це стосується витрат на утримання і адміністрування самої фірми. Доцільно запровадити певний інтервал цін, який буде залежати від розміру фірми та кількості витрат на її адміністрування.

Розглядаючи питання якості аудиторських послуг, потрібно також звернути увагу на складання аудитором аудиторського висновку. В основному цей досить важливий і вагомий документ має довільну форму. У ньому відображається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою. Відносно цього цікавим рішенням було б створення більш розширеної структури аудиторського висновку. Таке рішення змусило б аудитора збільшити обсяг досліджуваних об'єктів і відобразити стан підприємства з різних сторін, що підсилить якість інформації для потенційних користувачів. Більше того, така структура давала б більший обсяг інформації насамперед для керівника, що надалі може вплинути на прийняття управлінських рішень.

Наступним, з нашого погляду, постає питання про страхування професійної відповідальності аудиторської фірми. В більшості країн із розвинутим ринком аудиторських послуг страхування відповідальності аудиторів є обов'язковим. На Україні кількість аудиторських фірм, що страхують свою відповідальність, несуттєва. Це пояснюється, по-перше, відсутністю статі в законі про встановлення ступеня обов'язковості страхування професійної відповідальності та регулювання видів, порядку і умов такого страхування. По-друге, страхові компанії ставлять ряд певних вимог при укладанні договору, серед яких підтвердження факту настання страхового випадку судом. Відразу постає питання, як надавати суду інформацію, якщо в угоді з клієнтом обумовлена конфіденційність. Тому одним зі шляхів вирішення цієї проблеми може стати вступ українських аудиторських фірм до міжнародних асоціацій та оформлення страхування через закордонні страхові компанії.

Висновки

Удосконалення системи аудиту матиме позитивний вплив не лише на розвиток аудиторської діяльності, а й на економічний стан держави в цілому. Таке вдосконалення приведе до зменшення шахрайства, помилок та грошових махінацій на підприємствах, збільшить можливість контролювати сплату

підприємствами податків, можливість отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок виявлення підприємств, що приховують результати своєї економічної діяльності, дозволить значно заощадити державні кошти, котрі витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату, буде формувати спеціальну літературу з проведення аудиту, що буде враховувати зміни в законодавстві.

Отже, необхідно зазначити, що сьогодні аудит стає окремою складовою інфраструктури економіки України, яка потребує відповідного регулювання. Для ефективного регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, професійного та економічного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. У сучасних умовах інтеграції в європейське співтовариство розвиток аудиту є важливим і пріоритетним напрямком. Враховуючи радикальні темпи змін життя суспільства, виникає об'єктивна необхідність ефективного вдосконалення та широкого використання аудиторської діяльності як з точки зору наукової парадигми, так і її практичної цінності. Головним критерієм такої цінності має бути зростання довіри суспільства до результатів аудиторської перевірки. Аудит має стати потужною зброєю проти фінансового шахрайства та надійним джерелом про реальний стан справ господарюючого суб'єкта. Аудиторська діяльність покликана забезпечувати прозорість і надійність економіки, ефективність регулювання економічних процесів. Саме тому розвиток аудиту в Україні має залежати не лише від розширення фондового ринку, притоку інвестицій, а й від перебудови аудиторської діяльності та якісних змін в аудиторському середовищі.

Список використаних джерел

1. Мусіхіна Г.М. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=25952>
2. Миронова Ю. Проблеми розвитку аудиту в Україні. [Електрон. ресурс].
3. Гуцаленко Л.В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_1/97.pdf
4. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №1. – С. 46–54.

УДК 636.03

О.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Одеська державна академія будівництва та архітектури

Управління ризиками на підприємствах тваринництва

Досліджено поняття та зміст «управління ризиками на підприємствах тваринництва». Приведено класифікацію та характеристику чинників ризикових подій у галузі тваринництва. Охарактеризовано розподіл посадових функцій та функцій щодо управління ризиками серед основних менеджерів у галузі тваринництва підприємства. Розкрито основні способи та методи попередження та нейтралізації чинників ризикових подій у галузі тваринництва.

Ключові слова: тваринництво, чинники ризикових подій, ризики, управління ризиками, втрати, збитки.

О.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Управление рисками на предприятиях животноводства

Исследовано понятие и содержание «управления рисками на предприятиях животноводства». Приведены классификация и характеристика факторов рискованных событий в отрасли животноводства. Охарактеризовано распределение должностных функций и функций по управлению рисками среди основных менеджеров в области животноводства пред-

приятія. Раскрыты основные способы и методы предупреждения и нейтрализации факторов рисков событий в области животноводства.

Ключевые слова: животноводство, факторы рисков событий, риски, управление рисками, потери, убытки.

O. ZAKHARCHENKO,

Ph.D., associate professor Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Risk management at enterprises of livestock

Investigated the concept and content of «risk management in livestock». Powered classification and characterization of risk factors, developments in the livestock industry. Characterized the distribution job functions and functions of risk management among key managers in livestock enterprises. Solved the main methods and techniques to prevent and neutralize the risk factors of developments in the livestock industry.

Keywords: animal, factors of risk events, risks, risk management, loss, damage.

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняних тваринницьких підприємств до сучасних економічних умов господарювання вимагає чіткого усвідомлення переваг, недоліків і закономірностей розвитку ринкової економіки, розробки та всебічного використання дієвих підходів і методів управління господарським ризиком.

Невизначеність розвитку економічного середовища виступає першопричиною виникнення ризику, вимагає адекватних дій підприємств направлених на ідентифікацію основних чинників ризикових подій, їх своєчасного прогнозування, оцінки можливих втрат, передбачення та застосування відповідних коригуючих дій. Своєчасне реагування та усунення наслідків чинників ризикових подій дозволяє отримати певний ефект за мінімально можливих втрат при здійсненні господарських операцій, реалізації інвестиційних проектів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В практиці діяльності підприємств процес управління ризиками виступає ключовою компетенцією менеджерів. На підприємствах повинна бути сформована дієва система попередження, а при неможливості – своєчасного усунення наслідків чинників ризикових подій. Ці та інші питання знайшли відображення у наукових доробках вітчизняних вчених, серед яких на особливу увагу заслуговують праці Т.М. Борисової [1], А.П. Гайдучького [2], А.Л. Гапоненко [4], В.А. Кравченка [3], Т.Л. Мос-тенської [5], Н.С. Скопенко [5], Д.А. Штефаніч [7] та ін.

В умовах кризової економіки питання ефективного управління ризиками має стати одним зі способів усунення впливу негативних чинників або їх попередження. Однак управлінню ризиками на підприємствах тваринництва приділяється науковцями незначна увага, у зв'язку з чим потребує додаткового пророблення.

Мета статті – аналіз та ідентифікація чинників, що впливають на функціонування підприємств тваринницького напрямку з метою попередження та усунення їхнього впливу для ефективного управління ризиками.

Виклад основного матеріалу. У країнах із розвиненим підприємницьким середовищем управління ризиком і економічною безпекою досить широко поширене. Останніми роками цим активно починають займатися і в Україні. Для українських підприємств управління ризиком через низку обставин набагато актуальніше, ніж для зарубіжних. Вітчизняні бізнес-технології знаходяться лише у стадії формування і переходу до цивілізованих. Українське ділове середовище дуже в'язке й обумовлює набагато більший систематичний ризик, ніж на Заході. Це стосується і держави, і виконавської дисципліни, і звичаїв бізнесу, і особливостей менталітету.

Управління ризиком – це потужна внутрішня конкурентна перевага, що носить не лише тактичний, а й стратегічний характер. Це те, що роблять не для порятунку, а для забезпечення стійкішого і надійнішого розвитку бізнесу [3].

Управління ризиками в галузі тваринництва досить складне явище, оскільки кожна окрема ситуація може містити безліч відмінних одна від одної складових. Тому першочерговим завданням даного дослідження є визначення поняття та змісту управління ризиком в цілому та в галузі тваринництва зокрема.

Ризики – це об'єктивний і неминучий фактор будь-якої господарської діяльності. Тому перед менеджментом стоїть завдання не уникати ризиків, а управляти ними і тим самим підвищувати ефективність діяльності компанії [6].

Під управлінням ризиками розуміються процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій [6].

За визначенням Д.А. Штефаніч, управління підприємницьким ризиком являє собою сукупність дій економічного, організаційного і технічного характеру, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку величини, розробку і реалізацію заходів щодо зменшення його рівня та запобігання можливих втрат [7].

Згідно зі стандартом AS/NZS Standard 4360:1999 процес ризик-менеджменту можна визначити як систематичне використання наявних у розпорядженні менеджерів методів, способів і прийомів для вирішення завдань, що стосуються ризиків: установлення контексту, аналізу (виявлення й оцінки), впливу, моніторингу і комунікацій [8].

Виходячи з наведених визначень поняття «управління ризиком» дамо його розуміння стосовно об'єкту дослідження. Таким чином, управління ризиками в галузі тваринництва – це систематично здійснювана діяльність спеціалістів (менеджерів) у певному напрямі роботи (стосовно їхньої компетенції і функцій) щодо ідентифікації, оцінки величини, впливу та нейтралізації чинників ризикових подій у галузі тваринництва з метою запобігання зниження показників функціонування підприємства. Такими показниками можуть бути продуктивність праці, трудомісткість продукції, продуктивність тварин, собівартість одиниці продукції тощо.

З метою ефективного керування ризиками необхідно мати розроблений план дій з попередження та нейтралізації чинників ризикових подій.

Процес ефективного керування ризиком містить у собі такі етапи [2]:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

• *Комплектація*. На цьому етапі підприємство оцінює можливість виникнення всієї сукупності ризиків незалежно від того, чи зможе воно впливати на них у випадку реалізації чи ні. Таким чином, даний етап є інформаційно-аналітичним етапом.

• *Ідентифікація*. На цьому етапі підприємство установлює всі параметри можливого ризику відповідно до класифікації підприємницьких ризиків.

• *Перевірка*. На цьому етапі підприємство вирішує питання про доцільність заняття певним напрямом діяльності при наявності інформації про вже ідентифіковані ризики. Воно може відмовитися від кожного з передбачуваних видів діяльності в тому випадку, якщо за якихось причин ризик не задовольняє стратегії фірми (наприклад, більш високий рівень ризику для даного напрямку діяльності в порівнянні з іншими напрямками тощо). Однак слід зазначити, що суб'єкт, що хазяює, може не приймати унікальні (несистемні) ризики, але відмовитися від системних він не може.

• *Якісний і кількісний аналіз*. На цьому етапі робиться повний аналіз ризику з розрахунком його рівня і ступеню впливу на діяльність даного підприємства.

• *Зниження ступеня ризику*. На цьому етапі підприємство займається пошуком шляхів активного і пасивного захисту від ризику і розробкою конкретних механізмів їхньої реалізації.

• *Планування реагування*. На цьому етапі підприємство планує свої дії (розробляє стратегію поведінки) на той випадок, коли прийняті ним ризики виявляться реалізованими.

• *Контроль*. Після того як підприємство прийняло ризик, проаналізувало його і спланувало свої дії, у випадку його реалізації воно повинне контролювати поточну обстановку (як внутрішню так і зовнішню) для того, щоб при реалізації ризику або на етапі появи умов до його реалізації відреагувати на нього за заздалегідь розробленим планом.

• *Реагування*. Цей етап не завжди є присутнім у процесі керування ризиками і з'являється тільки у випадку їхньої реалізації. Протягом даного етапу підприємство будує свою діяльність (поведінку) за заздалегідь наміченим планом.

• *Перспективний аналіз*. Має своєю основною метою аналіз минулого досвіду з керування ризиками з метою його обліку у своїй подальшій діяльності. Ефективність проведення даного етапу багато в чому визначає успіх наступного функціонування підприємства.

Розглядаючи господарські ризики тваринницьких підприємств, їх слід згрупувати за видами. На наше переконання, найбільш суттєвими видами ризику є:

– соціально-демографічні – це ймовірність того, що продукція підприємства не знайде свого покупця, тобто зменшення обсягів продажів, зниження ціни на продукцію, через погіршення матеріального добробуту громадян. За таких умов працівники підприємства можуть втратити робочі місця, відбувається зниження рівня доходів працівників, закриття об'єктів соціальної інфраструктури тощо;

– виробничий ризик – настання несприятливих подій у випадках зупинки виробництва через відсутність матеріально-технічних ресурсів, зниження продуктивності тварин, підвищення трудомісткості продукції, зниження продуктивності праці, зменшення обсягів виробництва продукції тощо;

– природно-кліматичні та екологічні ризики пов'язані з можливістю ненавмисного забруднення навколишнього

природного середовища відходами тваринництва та погіршення стосунків з місцевою владою та населенням;

– ринковий ризик – зменшення частки ринку продукції підприємства через несприятливу кон'юнктуру ринку або дії конкурентів, зниження матеріального добробуту громадян;

– адміністративно-законодавчий ризик – зростання податкового та іншого тиску на виробників продукції тваринництва, прийняття законів та нормативно-правових актів, що знижують ефективність функціонування галузі тваринництва;

– інвестиційно-фінансовий ризик пов'язаний з високим ризиком неповернення інвестованих у розвиток галузі тваринництва коштів та отриманням збитків;

– інформаційний ризик – відсутність достовірної, точної, повної та об'єктивної інформації щодо ситуації на ринку, постачальників ресурсів, конкурентів тощо.

Наведена класифікація у повній мірі відображає проблеми розвитку галузі тваринництва і не дає повною мірою реалізувати наявний потенціал.

У західній практиці для управління ризиками у штаті компанії призначена посада ризик-менеджера. Однак у реаліях української практики господарювання, і особливо в тваринництві, обов'язки з попередження та нейтралізації чинників ризикових подій розподілені серед багатьох спеціалістів. Наведемо окремі з них у табл. 1.

Перелік управління ризиками щодо функцій керівного складу працівників галузі тваринництва не є вичерпним і може бути розширений.

У даному аспекті зауважимо, що на малих підприємствах (фермах) усі перераховані функції або більша їх частина може виконуватися безпосередньо директором (головою) із залученням на договірних засадах сторонніх спеціалістів (наприклад, ветлікаря). На середніх за розмірами підприємствах припустиме застосування наведених у табл. 1 функцій за посадами працівників (зооінженером, зоотехніком, ветлікарем). На великих підприємствах є можливість формування окремого спеціалізованого відділу (підрозділу), на який покладено управління ризиками. До останніх відносять агрохолдинги, великі спеціалізовані тваринницькі підприємства.

Прийняття управлінських рішень на підприємстві припускає тісний взаємозв'язок усіх видів ризику. Однак найякісніші прогнози менеджера можуть не здійснюватися через несподівані та непередбачені обставини, незалежні від самої фірми [1, с. 117].

Незважаючи на галузеву специфіку, в більшості секторів економіки використовуються в чомусь схожі механізми зниження ризиків, які зводяться до таких основних способів управління ризиками [4]:

1. Уникнути можливих ризиків, що припускає відмову від ненадійних програм, проектів і ненадійних партнерів. Суть даного напрямку зводиться до намагання уникнути будь-якого виникає в управлінській діяльності ризику.

2. Хеджування, яке являє собою форму страхування від можливих втрат шляхом укладення угоди врівноважувала б, перенесення ризику з однієї особи на іншу. Хеджування призначене для зниження можливих втрат вкладень внаслідок ринкового ризику.

3. Попередження ризиків за допомогою створення спеціалізованих структурних підрозділів управління ризиками, форму-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Функції менеджерів підприємств галузі тваринництва з управління ризиками*

Посада	Функції	Управління ризиками
Директор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначає, формулює, планує, здійснює і координує всі види діяльності підприємства. 2. Визначає напрями розвитку підприємства у формуванні цінової, кредитно-банківської, податкової та страхової політики, соціальної та зовнішньоекономічної діяльності. 3. Організує роботу і ефективну взаємодію виробничих одиниць, цехів та інших структурних підрозділів підприємства, направляє їх діяльність на досягнення високих темпів розвитку і удосконалення виробництва та продукції. 4. Забезпечує відповідність продукції кращим світовим зразкам з метою задоволення потреб замовників і споживачів у відповідних видах продукції, підвищення продуктивності праці, ефективності виробництва і якості продукції на основі широкого запровадження нової техніки і прогресивної технології, організації праці, виробництва і управління, удосконалення господарського механізму. 5. Спрямовує діяльність персоналу на досягнення високих економічних та фінансових результатів. 6. Забезпечує виконання підприємством програми оновлення продукції, планів капітального будівництва, обов'язків перед державним бюджетом, постачальниками, замовниками і банками. 7. Організує виробничо-господарську діяльність підприємства на основі застосування методів обґрунтованого планування, нормативних матеріалів, фінансових і трудових витрат, широкого розповсюдження передового досвіду, а також максимальної мобілізації резервів виробництва шляхом досягнення високих техніко-економічних показників, підвищення технічного рівня і якості продукції, раціонального і економічного витрачання всіх видів ресурсів. 8. Вживає заходів щодо забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, найкращого використання безпечних і сприятливих умов праці, додержання вимог законодавства про охорону навколишнього середовища. 9. Здійснює заходи із соціального розвитку колективу підприємства, забезпечує розроблення, укладання і виконання колективного договору, проводить роботу щодо зміцнення трудової і виробничої дисципліни, сприяє розвитку творчої ініціативи і трудової активності працівників. 10. Забезпечує сполучення економічних і адміністративних методів керівництва, матеріальних і моральних стимулів підвищення ефективності виробництва, а також посилення відповідальності кожного працівника за доручену йому справу. 11. Вирішує всі питання в межах наданих йому прав, доручає виконання окремих організаційно-господарських функцій іншим посадовим особам: заступникам керівника, керівникам виробничих підрозділів підприємства. 12. Забезпечує додержання законності, активне використання правових засобів удосконалення управління, зміцнення договірної дисципліни і обліку, господарського розрахунку. 13. Здійснює заходи щодо соціального захисту колективу підприємства, забезпечення і збереження зайнятості працівників. 14. Представляє підприємство в органах державної влади і у взаємовідносинах з партнерами 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсифікація діяльності підприємства. 2. Забезпечення кормами власного виробництва. 3. Залучення інвесторів на довгостроковій основі, у т.ч. випуск цінних паперів (акцій, облигацій). 4. Організація ефективного і своєчасного обслуговування тваринницьких підрозділів з метою запобігання непередбачених втрат. 5. Мотивація та стимулювання праці робітників тваринницьких підрозділів з метою запобігання зниження продуктивності праці. 6. Своєчасне виділення грошових коштів для придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів, оновлення основних засобів, реконструкції приміщень (ферм) тощо. 7. Моніторинг ринків збуту та цін на продукції з метою забезпечення максимально можливих надходжень фінансових ресурсів від реалізації виробленої продукції. 8. Укладання форвардних і ф'ючерсних контрактів на поставку продукції власного виробництва. 9. Зниження навантаження на природне навколишнє середовище через формування системи безвідходного виробництва. 10. Реалізація інвестиційних проектів з виробництва тепло- та електроенергії на основі використання тваринницьких відходів. 11. Складання середньо- та довгострокових планів розвитку галузі тваринництва із залученням зооінженера, зоотехніка, ветлікаря. 12. Страхування ризиків у тваринництві. 13. Аналіз виробничих звітів зооінженера, зоотехніка та ветлікаря. 14. Формування страхового фонду покриття збитків від непередбачуваних подій. 15. Об'єднання з іншими підприємствами, формування кластерів, кооперативів, корпорацій, асоціацій тощо
Зооінженер	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проводить наукові дослідження в галузі тваринництва. 2. Вивчає і впроваджує передові методи розведення, вирощування худоби та птиці. 3. Проводить розрахунки необхідної кількості кормів для обслуговування тварин і подає їх на затвердження керівництву. 4. Проводить відбір тварин на плем'я, відбір і підбір пар. 5. Визначає режим утримання тварин (температура, вологість повітря, газообмін, ін.) і здійснює контроль за його дотриманням. 6. Здійснює контроль і координує роботу з розведення, вирощування тварин та догляду за ними. 7. Організовує роботи по штучному вигодовуванню молодняку і догляду за ним. 8. Розробляє заходи щодо проведення санітарно-профілактичних робіт, прибирання та чищення тварин. 9. Організує облік продуктивності тварин 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання передового (зарубіжного) досвіду утримання тварин, їх годівлі та обслуговування. 2. Науково обґрунтовані розрахунки забезпечення кормами тварин з урахуванням статевовікових груп. 3. Планування та своєчасне подання директору кошторисів витрат для придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів. 4. Своєчасне проведення санітарно-профілактичних робіт з метою запобігання зайвих втрат продукції тощо

<p>Зоотехнік</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здійснює організаційно–технологічне керівництво галуззю тваринництва. 2. Організовує розроблення і здійснення заходів з інтенсифікації виробництва, переведення його на промислову основу, ефективного використання основних засобів виробництва, трудових і матеріальних ресурсів, підвищення продуктивності худоби і птиці, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці та рентабельності тваринництва. 3. Забезпечує розроблення і впровадження зоотехнічних та організаційно–економічних заходів, спрямованих на поліпшення використання тварин та птиці, тваринницьких приміщень. 4. Бере участь у розробленні перспективних і річних планів розвитку господарства та завдань підрозділів, планує рух поголів'я, його відтворення і вирощування молодняка. 5. Проводить роботу зі створення міцної кормової бази, забезпечення тваринництва засобами механізації та автоматизації, обладнаними приміщеннями для худоби і птиці, ремонтними матеріалами, спецодягом, тарою тощо. 6. Організовує розміщення худоби по фермах і в приміщеннях, зимівлю худоби, її літнє утримання та випасання, приймання кормів від підрозділів рослинництва, визначення їх якості та кількості. 7. Забезпечує збереження кормів, підготовку їх до згодовування. 8. Веде контроль за кількістю та якістю продукції, повноцінною годівлею і правильним утриманням худоби і птиці, своєчасною заготівлею, збереженням і використанням кормів, засобами механізації, затратами праці, матеріалів та коштів у галузі. 9. Організовує племінну роботу, спрямовану на поліпшення порідних якостей і продуктивності худоби та птиці, бере участь у складанні та проведенні ветеринарно–профілактичних та лікувальних заходів. 10. Бере участь у розгляді та виборі проектів будівництва виробничих споруд для галузі і в роботах приймальних комісій з введення їх в експлуатацію. 11. Забезпечує розроблення і впровадження заходів з наукової організації праці, атестації і раціоналізації робочих місць, обґрунтованих норм праці з обслуговування худоби та птиці, досягнення науки і передового досвіду, положень про оплату і стимулювання праці. 12. Організовує ведення обліку, своєчасне складання звітів з тваринництва. 13. Складає розпорядок дня, раціони годівлі і баланси кормів. 14. Перевіряє і підписує документи з руху тварин, витрати кормів, молока тощо. 15. Бере участь в організації підготовки і підвищенні кваліфікації кадрів. 16. Координує роботу тваринницьких відділень, ферм, керує зоотехнічним персоналом. 17. Контролює додержання працівниками тваринництва виробничої та трудової дисципліни, правил і норм охорони праці, виробничої санітарії та протипожежного захисту. 18. Забезпечує виконання законодавства з охорони навколишнього природного середовища 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення та підвищення ефективності організаційно–технологічного управління галуззю тваринництва. 2. Реалізація заходів з переведення галузі тваринництва на інтенсивну основу, зниження виробничої собівартості продукції, витрат кормів, підвищення ефективності використання основних засобів, зниження трудомісткості продукції, підвищення продуктивності праці та тварин тощо. 3. Внесення пропозицій по удосконаленню управління та підвищенню ефективності функціонування галузі тваринництва на перспективу. 4. Своєчасне проведення робіт з реконструкції існуючих приміщень, будівництва нових, ремонту та оновлення основних засобів. 5. Організація і координація племінних робіт з поліпшення порідних якостей і продуктивності тварин. 6. Складання плану та проведення ветеринарно–профілактичних та лікувальних заходів. 7. Науково обґрунтований підхід до формування структури стада тварин та їх руху, розробки балансу кормів за поживними речовинами. 8. Координація роботи зооінженера та ветлікаря. 9. Подання директору списків робітників щодо їх преміювання та інших заохочувань з метою підвищення продуктивності та якості їх праці. 10. Організація і контроль зберігання тваринницьких відходів. 11. Організація навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. 12. Контроль функціональних обов'язків робітників тощо
<p>Ветлікар</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проводить огляд тварин і діагностування їх хвороб і пошкоджень. 2. Здійснює дослідження причин виникнення, процесів протікання хвороб тварин, розробку методів їх лікування та профілактики. 3. Здійснює терапевтичне і хірургічне лікування тварин. 4. Застосовує лікарські засоби при лікуванні тварин, високоефективні ветеринарні препарати і методи ветеринарного впливу. 5. Проводить ветеринарні заходи щодо попередження захворювань і падежу тварин. 6. Дотримується виконання зоогігієнічних і ветеринарних правил при утриманні, годівлі тварин та догляд за ними. 7. Проводить ветеринарно–санітарну експертизу худоби і птиці. 8. Надає консультації з питань лікування і відтворення тварин, відповідного утримання та годування тварин згідно зоогігієнічним вимогам. 9. Здійснює контроль за проведенням власниками тварин обов'язкових лікувально–профілактичних заходів у строки, визначені інструкціями, настановами, рекомендаціями з утримання тварин. 10. Виконує подібні по змісту обов'язки. 11. Здійснює керівництво працівниками ветслужби 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Організація і контроль проведення огляду тварин, діагностування їх хвороб і пошкоджень. 2. Проведення обов'язкових лікувально–профілактичних заходів у строки, визначені інструкціями, настановами, рекомендаціями з утримання тварин. 3. Подання директору переліку та вартості потрібних ветеринарних препаратів щодо попередження захворювань і падежу тварин. 4. Консультавання зоотехніка і зооінженера з приводу відтворення тварин, відповідного утримання та годування тварин згідно із зоогігієнічними вимогами тощо

* Джерело: дослідження автора.

Таблиця 2. Матриця «ймовірність виникнення втрат» / «рівень збитків» для пошуку рішення щодо вибору на-пряму оптимізації ступеня ризику*

Рівень збитків	Ймовірність виникнення втрат					
	близька до нуля	низька	невелика	середня	велика	близька до одиниці
Незначні збитки	Прийняття ризику				Прийняття ризику чи створення резерву (запасу)	
Малі збитки	Створення резерву (запасу)					
Помірквані збитки	Створення резерву (запасу)		Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику			Уникнення ризику
Середні збитки	Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику				Уникнення ризику	
Великі збитки	Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику			Уникнення ризику		
Катастрофічні збитки	Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику		Уникнення ризику			

* Джерело: [5, с. 77].

вання резервів на покриття можливих збитків або завчасного фінансування венчурних програм і проектів розвитку. Формування резерву на покриття непередбачених витрат являє собою один із способів управління ризиками, що передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, що впливають на вартість активів, і розміром витрат, необхідних для подолання збоїв у виробничому процесі. Процес виробництва і реалізації продукції вважається ефективним та стійким, якщо у всіх передбачуваних ситуаціях несприятливі наслідки, викликані змінами тих чи інших умов його здійснення, можуть бути усунені за рахунок створених резервів.

4. Повне або часткове страхування ризиків. За своєю природою страхування є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного прояву різних ризиків. Економічна сутність страхування полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування в який для окремого страхувальника встановлюються на рівні, значно меншому сум очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Страхування або повне резервування як такі не ставлять своєю метою зменшення ймовірності прояву ризиків, а націлені переважно на відшкодування матеріального збитку від можливої реалізації ризиків.

5. Диверсифікація як можливе зменшення сукупної схильності ризику шляхом розподілу вкладень і (або) зобов'язань. Сутність диверсифікації полягає у зниженні максимально можливих втрат за одну подію, проте при цьому одночасно зростає кількість видів ризику, які необхідно контролювати.

6. Дисипація ризику. Сутність даного методу полягає в розподілі загального ризику шляхом об'єднання (з різним ступенем інтеграції) з іншими учасниками, зацікавленими в успіху загальної справи. Підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення спільних проблем в якості партнерів інші підприємства і навіть фізичних осіб. Для цього можуть створюватися акціонерні товариства, фінансово-промислові групи, підприємства можуть придбавати або обмінюватися акціями один одного, вступати у різні консорціуми, асоціації, концерни.

Т.Л. Мостенська і Н.С. Скопенко пропонують використовувати для пошуку рішення щодо вибору напряму оптимізації ступеня ризику матрицю «ймовірність виникнення втрат» / «рівень збитків» (табл. 2) [5, с. 77].

Даний перелік механізмів зниження ризиків цілком ймовірно використовувати і у функціонуванні галузі тваринництва. Тобто керівництво підприємства у своїй діяльності при

прийнятті управлінських рішень різного роду повинно враховувати дані методи зниження ризиків.

Висновки

В умовах динамічного розвитку оточуючого середовища менеджери тваринницьких підприємств повинні забезпечити, по можливості, нейтралізацію чинників ризикових подій або їх попередження. Досягти ефективного виконання функцій управління ризиками на підприємстві повинні освічені спеціалісти, які мають достатній досвід роботи у даній галузі, володіють сучасними прийомами і методами роботи, можуть ситуаційно реагувати на виникнення чинників ризикових подій тощо.

Однією з головних складових щодо зниження втрат від настання ризикових подій є фінансування у повному обсязі передбачених заходів (планів, виробничих програм), розроблених головними менеджерами галузі тваринництва (зоотехніком, зооінженером, ветлікарем) і затверджених директором.

Таким чином, тільки розуміння втрат (фінансових та матеріальних), яких можуть зазнати підприємці в сучасних умовах господарювання під впливом чинників ризикових подій, повинно змінити ментальність підприємців, рівень самосвідомості, формування та впровадження відповідної культури ризик-менеджменту на підприємствах тваринницького напрямі.

Список використаних джерел

1. Борисова Т.М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві / Т.М. Борисова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №7. – С. 116–121.
2. Гайдуцький А.П. Фінансові ризики в умовах глобалізації економіки / А.П. Гайдуцький // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 60–62.
3. Кравченко В.А. Функціональний та інтегральний підходи до управління підприємницькими ризиками: теорія та практика / В.А. Кравченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – №6, т. 2.
4. Менеджмент: Учебник для бакалаврів / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко. – М.: Юрайт, 2014. – 396 с.
5. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С. 72–79.
6. Управление рисками [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-executive.ru/wiki/index.php/Управление_рисками
7. Управление підприємницьким ризиком / За заг. ред. д.е.н. Д.А. Штефанича. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 224 с.
8. AS/NZS Risk Management Standard 4360:1999 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.riskmanagement.com.ua/>

Комунікативна та інформаційно–аналітична функції бухгалтерської звітності

Дано трактування поняття «функція» у підходах різних науковців у сучасній науковій літературі, розглянуто внутрішні та зовнішні функції бухгалтерського обліку. Обґрунтовано введення в науковий обіг і визначено сутність поняття «комунікативна функція звітності», яка знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємообумовленості з інформаційно–аналітичною функцією, пов'язаною з наданням інформаційних ресурсів про підприємство в розпорядження певного об'єкта чи суб'єкта. Відзначено важливість інформаційної функції звітності в умовах ринкового середовища та визначено суть інформаційного забезпечення. Окреслено підходи науковців до класифікації користувачів бухгалтерської звітності.

Ключові слова: бухгалтерська звітність, функції, облік, контроль, комунікаційна функція звітності, ринок, інформаційно–аналітична функція, користувачі звітності, інформаційне забезпечення.

Коммуникативная и информационно–аналитическая функции бухгалтерской отчетности

Дано определение понятия «функция» в подходах разных ученых в современной научной литературе, рассмотрены внутренние и внешние функции бухгалтерского учета. Обосновано введение в научный оборот и определена суть понятия «коммуникативная функция отчетности», которое находится в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности с информационно–аналитической функцией, связанной с предоставлением информационных ресурсов о предприятии в распоряжение определенного объекта или субъекта. Отмечена важность информационной функции отчетности в условиях рыночной среды и определена суть информационного обеспечения. Определены подходы ученых к классификации пользователей бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, функции, учет, контроль, коммуникационные функции отчетности, рынок, информационно–аналитическая функция, пользователи отчетности, информационное обеспечение.

Communicative and analytical functions of accounting reporting

The interpretation of the concept of «function» in the approaches of various scholars in the contemporary scientific literature have shown, internal and external functions of accounting are considered. Introduction to the scientific circulation is grounded and the essence of the concept of «communicative function reporting», which is in close relationship and interdependence with information–analytical function related to the provision of information resources about the enterprise available to certain object or subject is considered. The importance of information function for reporting under conditions of market environment is marked and essence of information provision is determined. Scientific approaches to classification of users of accounting reporting are defined.

Keywords: accounting reporting, functions, accounting, control, communications functions of reporting, market, information and analytical function, users of reporting, information provision.

Постановка проблеми. Потреби реформованої ринкової економіки визначили необхідність переосмислення критеріїв формування облікової і звітної інформації, більш чіткого визначення елементів бухгалтерської звітності, яка має відповідати міжнародним стандартам, а також встановлення взаємозв'язку між суб'єктом і об'єктом управління шляхом реалізації інформаційних запитів для прийняття виважених рішень.

У процесі наукових досліджень встановлено, що розвиток ринкових відносин в українській економіці об'єктивно привів до більш чіткого прояву економічних інтересів господарюючих суб'єктів і, відповідно до цього, до характеру інформаційних запитів користувачів. Водночас проблема полягає в тому, що на основі одного й того ж масиву звітних показників необхідно задовольняти інформаційні запити користувачів з різними економічними інтересами та поглядами на економіку підприємства, тому корисність звітності визначається її комунікативними і інформаційно–аналітичними функціями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам бухгалтерської звітності присвятили свої дослідження О.О. Афанасьєв, І.А. Басманов, Ф.Ф. Бутинець,

М.Р. Вейцман, Л.А. Бернштайн, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, М.А. Кіпарісов, Г.Г. Кірейцев, Б. Нідлз, П.Т. Саблук, М.Г. Чу–маченко та інші дослідники.

Праці науковців відрізняються глибиною теоретичних висновків, значимістю розглянутих проблем і узагальнень. Однак у дослідженнях не одержали достатнього відображення принципові проблеми, зокрема питання функцій бухгалтерської звітності та її позиціонування в системі інформаційного забезпечення всіх суб'єктів ринкових відносин і потребують подальших досліджень.

Мета статті – визначення ролі бухгалтерської звітності при реалізації її комунікативної та інформаційно–аналітичної функцій.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки функції бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах уже не зводяться лише до ведення бухгалтерських рахунків. Бухгалтерський облік як форма зворотного зв'язку з керованим об'єктом дозволяє оцінити правильність прийнятих управлінських рішень.

Уявлення про бухгалтерський облік і звітність за кордоном зазнали із часом значних змін. Так, на думку Б.І. Нідлза,

Х. Андерсена, Д.В. Колдуелла та інших вчених, у сучасних умовах бухгалтерський облік не є «самоціллю», а навпаки, він виконує роль інформаційної системи, яка оцінює, обробляє і передає фінансову інформацію про певний економічний об'єкт тим, кому вона необхідна. Ця інформація надає можливість користувачам приймати обґрунтовані рішення при управлінні господарською діяльністю фірми [4].

У сучасній науковій літературі та різних енциклопедичних, тлумачних словниках і довідниках поняття «функції» трактується по різному.

У політичній економії під функціями розуміють конкретні форми проявлення сутності, в соціології – роль, яку виконує певний соціальний інститут або процес по відношенню до цілого [2, с. 40–41].

Найбільш повним є філософське визначення функцій, оскільки саме в цьому визначенні основну увагу акцентовано на тому, що функція – це зовнішній прояв властивостей якогось об'єкту в даній системі відносин.

Функції бухгалтерського обліку, як і інших складних систем, на думку Г.Г. Кірейцева, можна поділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні функції бухгалтерського обліку – це результат впливу і врахування внутрішніх причин його становлення та розвитку. Якісне їх виконання – це суттєвий, але технічний елемент професійної діяльності бухгалтера. Внутрішні функції обліку зумовлені також і зовнішніми його функціями. Останні, в свою чергу, взаємопов'язані з об'єктами обліку через механізм управління, в основі якого лежать економічні потреби, інтереси, економічні та правові відносини, які постійно розвиваються [2, с. 40–41].

Облік виконує такі зовнішні функції: науково-пізнавальну, контрольну, інформаційну, мотиваційну, регулюючу, правового захисту суб'єктів господарювання, прогностичну [2, с. 41].

Облік завжди і в усіх формах поставляє інформацію для управління, а в системі управління формує разом з аналізом контур кібернетичного (зворотного) зв'язку. Тобто приходимо до ідеї, цілком конструктивної, загальноприйнятої у світовій практиці – облік ведеться один, а от звітність формується виходячи з інформаційних потреб (шляхом реалізації інформаційного запиту та його адресації) користувачів.

Бухгалтерська звітність, як кульмінація облікового процесу, несе в собі інформацію, що є елементом загальної системи знаків, символів або кодів, і дозволяє одержати уяву про досліджуваний об'єкт.

Комунікативна функція бухгалтерської звітності характеризується різноманітним способом, методом і прийомів реалізації й передбачає практичну реалізацію контактів (взаємодії) через вертикальну (обмін інформацією між супідрядними (ієрархічними) рівнями структури управління організацією) та горизонтальну комунікації (між паритетними підрозділами, взаємодія виконавців та комунікації між паритетними керівниками в загальній площині управління).

Доцільним є введення в науковий обіг і визначення поняття «комунікативна функція звітності» як здатність здійснювати обмін інформацією між комунікантами та формування контактів і взаємодії між ними через узагальнену систему символів для одержання комунікативного ефекту, який можна вважати впливом, здійсненим на отримувача в результаті передачі даних.

Важливим завданням бухгалтерської звітності є передача інформації конкретним користувачам (комунікантам) таким чином, щоб вони правильно сприйняли інформацію про облікові події – господарські процеси та явища на підприємствах або за їх межами і основною вимогою для прийняття ефективних об'єктивних рішень є наявність адекватної та точної інформації, яка підлягає аналітичній інтерпретації. Отже, комунікативна функція бухгалтерської звітності знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємообумовленості з інформаційно-аналітичною функцією, яка пов'язана з наданням інформаційних ресурсів про підприємство в розпорядження певного об'єкта чи суб'єкта.

Ринок створив «своєрідний економічний простір», і чим обширніші зв'язки підприємства з зовнішнім економічним середовищем, тим більш актуальною є проблема бухгалтерської звітності, оскільки «саме цей інформаційний зв'язок в країнах з розвинутою ринковою інфраструктурою забезпечує бухгалтерська звітність» [5, с. 33].

Економічні відносини в умовах ринку формуються як складна система взаємодії різноманітних суб'єктів господарської діяльності (окремих виробників, колективів, соціальних груп, регіонів, держави) з приводу різного роду виробничих ресурсів, в тому числі з приводу їх використання у виробництві, обміну, розподілу і споживання. Взаємодія в цьому випадку є висхідною економічною категорією, що визначає взаємообумовленість функціонування декількох суб'єктів, і розуміється як процес перенесення речовини, енергії або інформації, причому абстрактну форму взаємодії можна охарактеризувати як «відносини», а конкретну – «зв'язки».

У процесі прийняття управлінських рішень використовується прагматичний рівень дослідження інформації, що визначає її корисність для вирішення конкретних завдань управління. Без оцінки корисності, цінності інформації неможливий відбір даних, необхідних для функціонування систем управління і прийняття управлінських рішень.

Відмічаючи надзвичайну важливість інформаційної функції звітності в умовах ринкового середовища, вважаємо за необхідне визначити суть інформаційного забезпечення. Загальновідомо, що в широкому розумінні інформаційне забезпечення можна визначити як надання інформаційних ресурсів в розпорядження якогось об'єкта чи суб'єкта.

Акцент робиться на забезпечення фінансовою інформацією тих, хто приймає ті чи інші економічні рішення. В зв'язку з цим необхідно зупинитися на класифікації користувачів, адже правильна сегментація «користувачів» фінансової звітності дозволить ідентифікувати розходження в корисності інформації фінансової звітності.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 трактує поняття «користувачі звітності» таким чином – фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень [6].

Науковці по-різному окреслюють свої підходи до класифікації користувачів.

У науковій літературі виділяються такі групи користувачів: засновники; орган, до сфери управління якого відноситься підприємство; орган державної статистики; фінансовий орган – у випадку одержання асигнувань з бюджету; інші адресати (відповідно законодавства) [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Д. Таузенд пропонує підготовку фінансової звітності за трьома групами користувачів інформації: менеджмент, державні органи та податкові органи (статистичні служби тощо), треті сторони (банки, кредитори, роботодавці, кредитно-рейтингові агентства) [7, с. 30].

В.Д. Новодворський відмічає, що в зарубіжній літературі з обліку всі численні користувачі фінансової звітності об'єднуються в такі три основні групи: 1) коло осіб, що безпосередньо займаються бізнесом у даній фірмі; 2) коло осіб, котрі знаходяться за межами підприємства, але мають безпосередній інтерес до його діяльності, – акціонери та кредитори; 3) особи, котрі мають непряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі, котрих можна розподілити на 4 підгрупи: а) податкові служби; б) агентства, що займаються регулюванням випуску, купівлею, продажем цінних паперів (фондові біржі та ін.); в) органи, що здійснюють економічне планування, контроль за цінами, експортом та імпортом; г) інші користувачі, включаючи профспілки, громадські організації тощо [5, с. 34].

Найбільш вдалою є класифікація користувачів бухгалтерської звітності Т.Б. Крилової: «Фінансова звітність в умовах ринку представляє інтерес для двох груп зовнішніх користувачів: безпосередньо зацікавлених в діяльності компанії та опосередковано зацікавлених в ній. До першої групи відносяться наступні користувачі: існуючі та потенційні власники підприємства; існуючі та потенційні кредитори; постачальники та покупці; держава, насамперед в особі податкових органів; працівники підприємства. Друга група користувачів фінансової звітності – ті, хто безпосередньо не зацікавлений в діяльності компанії. До цієї групи відносяться: аудиторські служби; консультанти по фінансових питаннях; біржі цінних паперів; законодавчі органи; юристи; преса та інформаційні агентства; торгово-виробничі асоціації; профспілки. До внутрішніх користувачів звітності відносяться вище керівництво компанії, а також менеджери відповідних рівнів» [3, с. 23].

Міжнародні стандарти фінансової звітності встановлюють пріоритет потреб інвесторів перед іншими групами користувачів фінансової звітності. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» теж чітко вказує на пріоритет інвесторів, хоча це й носить декларативний характер.

Вважаємо, що інформаційне забезпечення – це особливий процес задоволення інформаційних запитів, що складається з підготовки та надання інформації користувачам у відповідності з їх об'єктивними потребами.

Для більш чіткого розуміння інформаційного забезпечення необхідно визначити і такі поняття, як інформаційна потреба, інформаційний запит.

Згідно з довідниками з інформатики інформаційна потреба – властивість окремої особи, колективу чи якоїсь системи, яка відображає необхідність одержання інформації і відповідає характеру виконуваних дій чи роботи. Але інформаційна потреба виникає лише тоді, коли буде інформаційний запит. Інформаційний запит – сформульована усвідомлена вимога споживача, котра частково відображає його потреби, що адресовані до інформаційної системи.

Проблема реалізації за допомогою звітних показників комунікативної функції передбачає:

1) визначення користувачів звітної інформації та їх інтересів;

2) визначення потреб у звітній інформації;

3) встановлення джерел одержання даних для потенційного виникнення функціонального різновиду бухгалтерської інформації;

4) реалізацію перетворення даних в бухгалтерську інформацію.

Кожен з учасників ринкових відносин керується міркуваннями власної вигоди та своєю індивідуальною шкалою переваг та цінностей.

Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності як завершальної стадії облікового процесу є одними з основних функцій бухгалтерського обліку на сучасному етапі. Формування звітної інформації за профілем споживача та призначення – одна з характеристик її корисності.

До бухгалтерської звітної інформації основними вимогами є:

1) цілеспрямоване інформаційне забезпечення користувачів з врахуванням їх індивідуальних особливостей;

2) мінімізація об'єму інформації при максимумі її смислового навантаження;

3) оптимальність об'єму інформації для прийняття управлінських рішень.

Висновки

Отже, звітність виступає основною результативною ознакою, кульмінацією облікового процесу, виконуючи цільові настанови бухгалтерського обліку. По-перше, це елемент комунікації між користувачами інформації бухгалтерського обліку і обліковою системою; по-друге, бухгалтерська звітність виступає основним засобом комунікації між комунікантами та елементом зворотного зв'язку, тобто комуніканти (користувачі) можуть корегувати і доповнювати її форми і показники в процесі розвитку об'єкта управління і зовнішнього середовища; по-третє, бухгалтерська звітність є способом, за допомогою якого контролюються господарські процеси.

Список використаних джерел

1. Гольцова С.М. Звітність підприємств: навчальний посібник / С.М. Гольцова, І.Й. Плікус. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 292 с.
2. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.
3. Крылова Т.Б. Что такое финансовый менеджмент / Т.Б. Крылова // Финансовая газета. – 1994. – №20–50. – С. 23–26.
4. Нидлз Б.И. Принципы бухгалтерского учета. 2-е изд. / Б.И. Нидлз., Х.Р. Андерсон, Д.В. Кэлдуелл; пер. с англ.; [под ред. Соколова Я.В.]. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
5. Новодворский В.Д. Как составить бухгалтерский отчет предприятия / В.Д. Новодворский, Л.В. Пономарева // Бухгалтерский учет. – 1993. – №3. – С. 32–35.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // Національні стандарти в бухгалтерському обліку. Питання використання; за ред. М.Г. Михайлова. – К.: Вища освіта, 2002. – С. 212–216.
7. Таузенд Д. Співвідношення між податковою і фінансовою звітністю / Д. Таузенд // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – №12. – С. 29–32.

Ресурсно-технічний потенціал сільськогосподарських підприємств: стан та тенденції розвитку

У статті проаналізований ресурсно-технічний потенціал аграрних підприємств та обґрунтовано теоретико-методичні засади щодо забезпечення підвищення його ефективного використання.

Ключові слова: ресурсно-технічний потенціал, основні засоби, ефективність, сільськогосподарські підприємства, виробнича діяльність.

Ресурсно-технический потенциал сельскохозяйственных предприятий: состояние и тенденции развития

В статье проанализирован ресурсно-технический потенциал аграрных предприятий и обоснованы теоретико-методические принципы обеспечения повышения его эффективного использования.

Ключевые слова: ресурсно-технический потенциал, основные средства, эффективность, сельскохозяйственные предприятия, производственная деятельность.

Resource-technical potential of agricultural enterprises: state and tendencies of development

In the article analyzed the resource-technical potential of agrarian enterprises and justified the theoretic and methodical principles of provision in order to increase its effective use.

Keywords: resource-technical potential, fixed assets, efficiency, agricultural enterprises, production activity.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання ресурсно-технічний потенціал сільськогосподарських підприємств набув важливого значення, оскільки від нього залежать розвиток аграрного сектору економіки, темпи розширеного відтворення, зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції. Забезпечення аграрних підприємств України ресурсно-технічним потенціалом та раціональне його використання мають вагоме значення для суттєвого підвищення ефективності господарювання. Як відомо, в Україні внаслідок диспаритету цін було зруйновано технічний потенціал сільського господарства, відбувся перехід до примітивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Виникає гостра потреба у вивченні основних тенденцій розвитку ресурсно-технічного потенціалу аграрних підприємств та розробки відповідних пропозицій щодо покращення його використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми ресурсно-технічного потенціалу аграрних підприємств та його переозброєння на новітній техніко-технологічній основі досліджували такі вчені-економісти, як: І.Д. Бурковський, Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, О.Ю. Єрмаков, В.В. Іванишин, Г.М. Підлісецький, В.О. Питулько, В.Л. Товстоляк, В.П. Ситник, В.С. Шибанін та багато інших. Проте, незважаючи на широкий спектр науково-методичних підходів дослідження, недостатньо опрацьованими залишаються питання пріоритетних напрямів аграрної політики щодо ефективного використання ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є аналіз сучасного стану ресурсно-технічного потенціалу та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення рівня його використання у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Водночас необхідно відзначити, що від рівня забезпеченості підприємств відповідними технічними засобами залежить впровадження інтенсивних та індустріальних технологій сільськогосподарського виробництва. Із зміцненням і розвитком матеріально-технічної бази аграрних підприємств збільшується виробництво сільськогосподарської продукції.

На початку 90-х років у сільськогосподарському виробництві було сформовано машинно-тракторний парк та ремонтно-обслуговуючу базу, які забезпечували виробництво сільськогосподарської продукції за інтенсивними технологіями, що сприяло зростанню урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тваринництва, нарощуванню валового виробництва продукції. З переходом до ринкової економіки ціни на сільськогосподарську техніку та ремонтно-експлуатаційні матеріали зросли у 6–8 разів і більше, що призвело до скорочення закупівлі нової техніки, а окремих сільськогосподарських машин зовсім припинилась. Коефіцієнт оновлення матеріально-технічної бази знизився в 10 разів. Через це машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств морально застарів, фізично спрацювався та кількісно зменшився.

У процесі створення нових організаційно-правових структур у сільськогосподарському виробництві відбулося вилучення техніки, а та, що залишилася, застаріла і здебільшого непридатна для використання. В Україні забезпеченість аграрних підприємств тракторами, комбайнами та іншою сільськогосподарською технікою становить 45–50% потреби. Понад 90% технічних засобів потребують негайної заміни через їхню зношеність [4].

Необхідно зазначити, що вітчизняна офіційна статистика повністю не відображує наявність техніки у сільському господарстві, зокрема, у новостворених фермерських гос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наявність основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах Васильківського району Київської області (на кінець року; одиниць)

Вид техніки	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до 2010
Трактори всіх марок у т.ч.:	460	435	499	487	467	101,5
наявність тракторів усіх марок (без тракторів на яких, змонтовані машини)	382	379	443	445	422	110,5
наявність тракторів, на яких змонтовані машини	78	56	56	42	45	57,7
Зернозбиральні комбайни	69	67	60	48	51	73,9
Кукурудзозбиральні комбайни	3	2	1	1	1	33,3
Кормозбиральні комбайни	22	21	18	12	12	54,5
Картоплезбиральні комбайни	22	21	18	12	12	54,5
Картоплесаджалки	12	10	8	6	8	66,7
Бурякозбиральні машини	24	22	18	18	19	79,2
Жатки валкові	41	40	31	23	27	65,9
Сівалки всіх видів	174	172	155	149	154	88,5
Сінокосарки тракторні	32	31	29	26	28	87,5
Доїльні установки та агрегати	25	23	14	11	13	52,0
Роздавачі кормів для:						
великої рогатої худоби	19	18	17	18	17	89,5
свиной	7	6	5	5	5	71,4

Розраховано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за 2010–2014 роки [5].
* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

подарствах і господарствах населення. У цих сільських виробників, як правило, працюють уже списані у сільськогосподарських підприємствах старі машини, які не відображені у бухгалтерському й статистичному обліку. В організованих сучасних великих аграрних корпораціях нова техніка часто не обліковується як така, що використовується у сільськогосподарському виробництві.

Варто зауважити, що парк сільськогосподарської техніки у підприємствах Васильківського району Київської області за 2010–2014 роки (див. табл.) щорічно зменшується, що негативно позначається на виробництві сільськогосподарської продукції. Кількісна забезпеченість аграрних підприємств основними сільськогосподарськими машинами продовжує скорочуватися і становить на сьогодні лише 50–65% від технологічної потреби.

За результатами проведеного дослідження (див. табл.) варто відмітити, що за аналізований період тракторів усіх марок збільшилося на 1,5%, а тракторів усіх марок (без тракторів на яких, змонтовані машини) – на 10,5%. Проте слід відзначити, що зернозбиральних комбайнів у 2014 році зменшилося на 26,1%, кукурудзозбиральних комбайнів – на 66,7, кормозбиральних та картоплезбиральних комбайнів – на 45,5, картоплесаджалок – на 33,3, бурякозбиральних машин – на 20,8, жаток валкових – на 34,1, сівалок всіх видів – на 11,5, сінокосарок тракторних – на 12,5, доїльних установок та агрегатів – на 48, роздавачів кормів для великої рогатої худоби та свиней відповідно на 10,5 і 28,6% порівняно зі статистичними даними 2010 року. Варто відзначити, що велика кількість сільськогосподарської техніки у підприємствах перебуває у несправному стані.

Динаміка тракторів сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за їх потужністю представлена на рис. 1. Аналіз даних рис. 1 свідчить, що у 2014 році у структурі тракторів 50,3% займають трактори

потужністю від 40 до 60 кВт, 23,3% – трактори потужністю понад 100 кВт, 22,7% – трактори від 60 до 100 кВт, 3,6% – трактори менше 40 кВт.

Забезпеченість аграрних підприємств технікою і високоефективне використання її мають особливе значення. Адже кількість і якість сільськогосподарської продукції значною мірою залежать від дотримання визначених строків виконання окремих виробничих процесів і робіт. У складі техніки, що використовується в господарствах, переважає машинно–тракторний парк. За його допомогою виконуються механізовані роботи в рослинництві, тваринництві, на транспорті та в інших галузях. Забезпечення ефективного використання техніки та необхідність виконання комплексу механізованих робіт в оптимальні строки зумовлюють обґрунтування кількісного та структурного складу машинно–тракторного парку підприємства [1–3].

Протягом останніх років у сільськогосподарських підприємствах спостерігається скорочення машинно–тракторного парку, кількості вантажних автомобілів та зниження провізних можливостей господарств. Чисельність та якісний склад автопарку не забезпечує потреб виробництва, спричинює зменшення обсягів перевезень вантажів в аграрних підприємствах. Розвиток і особливості матеріально–технічної бази аграрного підприємства визначають його можливості щодо обсягу виробництва і реалізації продукції. Зростання й удосконалення засобів виробництва забезпечують підвищення технічної оснащеності підприємства і становлять матеріальну основу його виробничої потужності. Наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Васильківського району Київської області наведена на рис. 2.

За даними рис. 2, у досліджуваному регіоні наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах у 2014 році становила 359,3 млн. грн., що на 72,7 млн. грн. менше порівняно з 2010 роком. Протягом останніх років у більшості сільсько–

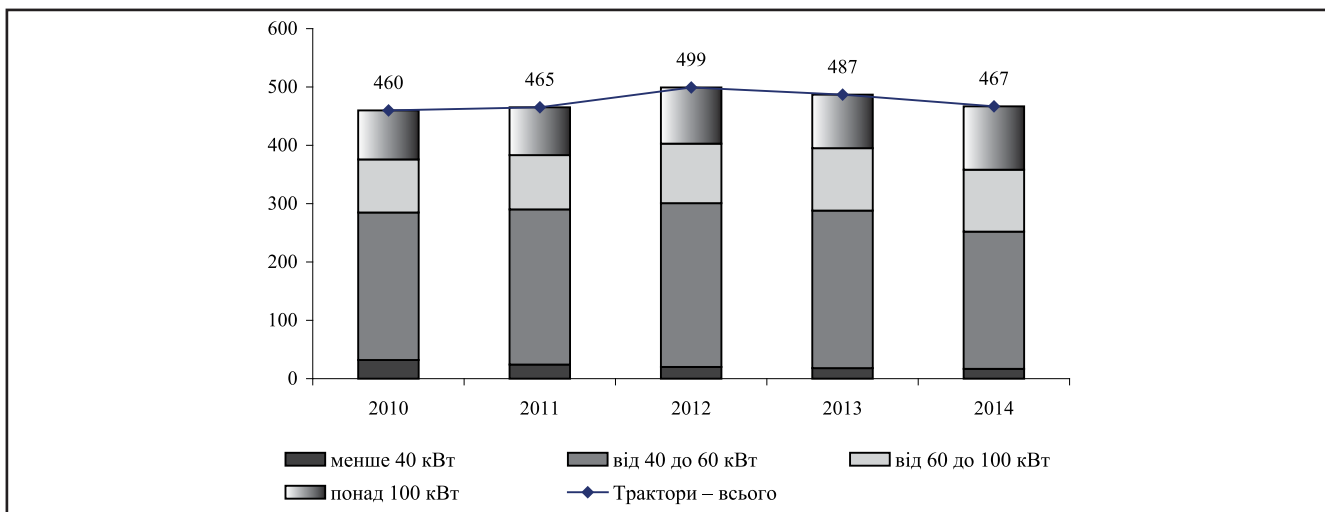


Рисунок 1. Динаміка тракторів сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за їхньою потужністю

Побудовано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за 2010–2014 роки [5].
* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

господарських підприємств України спостерігається низький рівень відтворювальних процесів основних засобів і ефективності їх використання. В аграрному виробництві парк діючих тракторів і комбайнів містить більше двох третин спрацьованих і технічно застарілих одиниць. Саме цим передовсім обумовлюється невідкладне завдання прискорення відтворення основних засобів і підвищення ефективності їх використання.

Прискорення оновлення матеріально-технічної бази підприємств, збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування є основою підвищення ефективності використання виробничих засобів. При цьому інтенсифікація відтворювальних процесів в аграрному виробництві потребує мобілізації великих фінансових коштів. У повному обсязі вона можлива за умови державної підтримки, а також широкого залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Одним з ефективних напрямів, що забезпечує раціональне використання основних засобів, є впровадження комп-

лексної механізації і автоматизації сільськогосподарського виробництва, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій. Так, за рахунок усунення втрат на всіх стадіях сільськогосподарського виробництва, поліпшення зберігання й реалізації виробленої продукції продовольчий фонд країни можна збільшити на 20–25% [6].

Вагомого підвищення ефективності використання основних засобів на підприємствах можна здобути завдяки використанню передових форм суспільної організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування тощо).

Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є поліпшення і розвиток системи матеріального стимулювання працівників підприємств за ефективне і раціональне використання сільськогосподарської техніки і обладнання. Ефективне використання основних засобів тісно пов'язане з впровадженням нового економічного механізму господарювання, який зацікавить власника і ви-

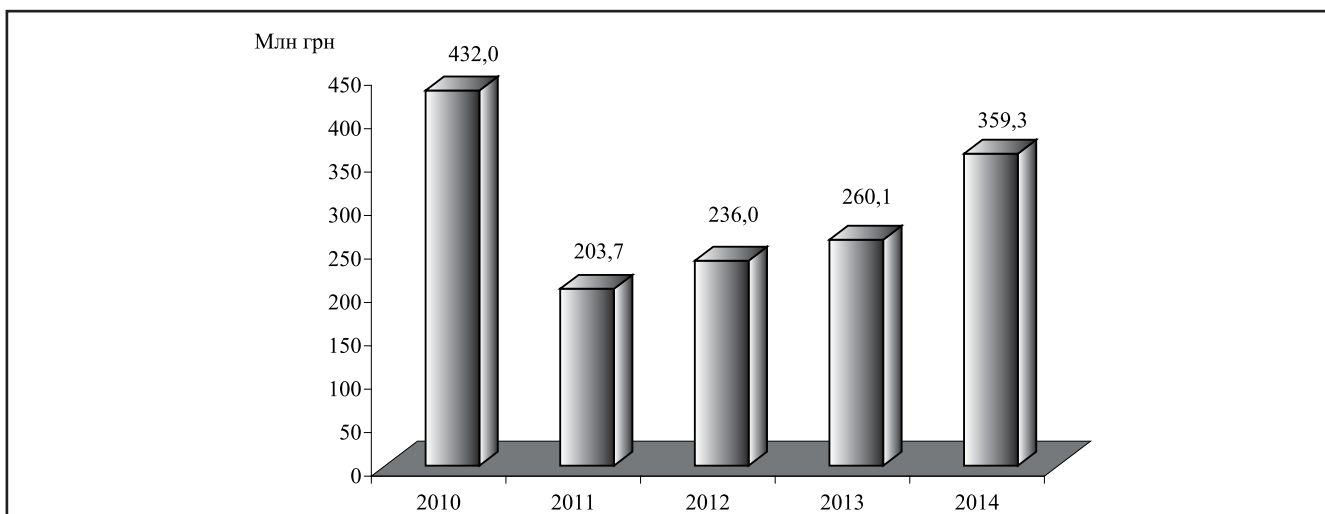


Рисунок 2. Наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Васильківського району Київської області (на початок року у фактичних цінах), млн. грн.

Побудовано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за 2010–2014 роки [5].
* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

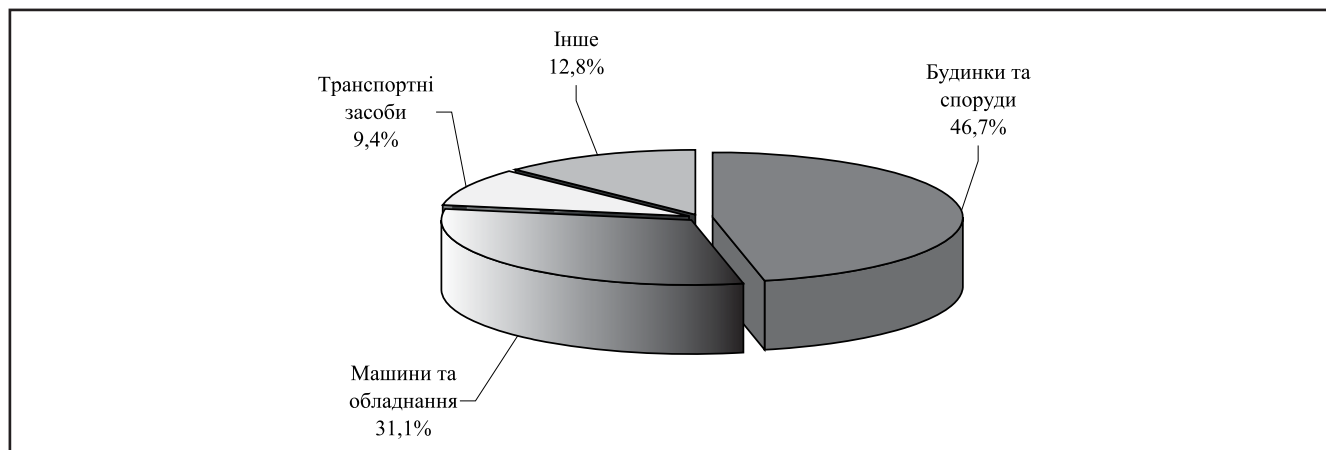


Рисунок 3. Склад основних засобів за основним видом діяльності у сільськогосподарських підприємствах Васильківського району Київської області, 2014 рік

Побудовано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за 2014 рік [5].

* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

робника в раціональному використанні виробничих ресурсів, спонукає їх широко застосовувати досягнення науки і техніки. Запровадженню нового економічного механізму господарювання сприятимуть: удосконалення системи оподаткування; побудова системи оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва; державна підтримка інвестиційних проєктів та підприємницької діяльності аграрних формувань [8].

Нині внаслідок некомплексного формування основних засобів створені потужності, які неповністю враховують потреби виробництва. Це зумовило те, що одні групи основних засобів недовикористовуються, а іншими виробництво забезпечене недостатньо. Зокрема, в господарствах України недовикористовуються 25–30% потужностей тваринницьких приміщень. Поряд із цим забезпеченість капітальними плодосховищами становить 23%, сіносховищами – 68%, складами для зберігання мінеральних добрив та пестицидів – 62% [7].

Склад основних засобів за основним видом діяльності у сільськогосподарських підприємствах Васильківського району Київської області наведений на рис. 3. Аналізуючи дані рис. 3, варто зазначити, що у 2014 році будинки та споруди становили 46,7%, машини та обладнання – 31,1%, транспортні засоби – 9,4%, інше – 12,8%.

Головною ознакою підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства є зростання обсягу виробництва і реалізації продукції. Важливою умовою ефективного використання основних засобів в аграрному виробництві є поліпшення структури основних засобів підприємства. Необхідно значно підвищити питому вагу тих видів засобів, які відіграють найбільш активну роль у підвищенні урожайності культур, продуктивності тварин, якості і збереження продукції.

На сучасному етапі зросла потреба в об'єктивній оцінці основних засобів сільськогосподарських товаровиробників як на макро-, так і мікрорівні. У макроекономічному вимірі оцінка галузевого основного капіталу необхідна для вироблення дієвої державної аграрної політики в частині технічного переоснащення аграрного виробництва. Оперування достовірною інформацією дасть можливість у національних масштабах визначити потребу в інвестиціях на формування сучасної матеріально-технічної бази сільського господарства в части-

ні основних виробничих засобів. Об'єктивна оцінка потреби в інвестиціях стане інформаційною основою для обґрунтування та реалізації амортизаційної, інвестиційної, кредитної й технічної політики в державі, які забезпечують умови відтворення та оновлення основних засобів в аграрному секторі.

Забезпечення високих темпів розвитку сільськогосподарських підприємств та підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсивного відтворення і раціонального використання основного капіталу. Показники відтворення основного капіталу характеризують процес його руху і технічний стан, що безпосередньо впливає на ефективність використання засобів праці. Розвиток підприємства, темпи зростання виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення продуктивності праці залежать від оснащеності підприємства основним капіталом [9]. Підвищення рівня оснащеності основними засобами є основою удосконалення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Сучасні тенденції ресурсозабезпечення аграрного виробництва характерні спадом площ використовуваних сільськогосподарських угідь, зменшенням чисельності зайнятих працівників, низьким рівнем оплати праці, недостатньою кількістю матеріально-технічних ресурсів, що унеможливує відтворення сільського господарства на належному рівні. Для покращення ситуації, що виникла, суттєва роль має належати механізмам державної підтримки агровиробників, забезпеченню еквівалентного обміну між сільським господарством та іншими галузями АПК, пільговому кредитуванню, оподаткуванню, врегулюванню лізингових та інвестиційних процесів тощо.

Висновки

Результати досліджень вказують на те, що економічно потужним сільськогосподарським підприємствам із великими обсягами робіт комплектувати машинно-тракторний парк необхідно виходячи з власних можливостей, а економічно слабким господарствам із невеликими обсягами робіт – доцільно кооперувати кошти для закупівлі техніки й використовувати її на міжгосподарській основі. Це дасть змогу за менших капіталовкладень сформувати раціональний парк машин та інтенсивніше його використовувати. У технічно-справному стані машини підтримуються за рахунок від-

новлювальних ремонтів. Проте можливості таких ремонтів щороку скорочуються, оскільки виходять з ладу базові компоненти конструкцій машин.

Список використаних джерел

1. Єрмаков О.Ю. Ресурсно-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств / О.Ю. Єрмаков, Н.І. Труш. – К.: ЦП «Компринт», 2012. – 173 с.
2. Іщенко Г. Від вітчизняної техніки – до європейської технології / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр. – 2007. – №227. – С. 10.
3. Кравчук В.І. Технічна політика АПК в контексті вступу України до СОТ / В.І. Кравчук // Техніка для АПК. – 2008. – №5. – С. 11.
4. Лузан Ю.Я. Напрями розвитку сільськогосподарського виробництва і соціальної сфери села / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 3–12.

5. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Васильківського району Київської області за 2010–2014 роки. Форма №50–сг (річна). Державна служба статистики України.

6. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, В.О. Галушко та ін.]; за ред. Я.К. Білоуська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 216 с.

7. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, В.Л. Товстопят та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – С. 4.

8. Стан та перспективи розвитку матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва / [Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький, В.П. Яковенко та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 48 с.

9. Тихоненко О.В. Економічні аспекти використання іноземної зернозбиральної техніки в Україні / О.В. Тихоненко // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 61–65.

Ю.Л. ТРУШ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
І.А. ЗАЙНЧКОВСЬКА,

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

Система управління безпечністю харчових продуктів

Система управління якістю продукції підприємств є одним з основних важелів забезпечення ефективного управління якістю. З розвитком господарських відносин, на нашу думку, актуальними залишаються питання, пов'язані з їх аналізом.

Ключові слова: система управління, безпечність, продукт, підприємство, якість.

Ю.Л. ТРУШ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
М.В. ГРЫГОРЦИВ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
И.А. ЗАЙНЧКОВСКАЯ,

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

Система управления безопасностью пищевых продуктов

Система управления качеством продукции предприятий является одним из основных рычагов обеспечения эффективного управления качеством. С развитием хозяйственных отношений, по нашему мнению, актуальными остаются вопросы, связанные с их анализом.

Ключевые слова: система управления, безопасность, продукт, предприятие, качество.

Y. TRUSH,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
M. HRYHORTSIV,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
I. ZAYINCHKOVSKAYA,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

System of food safety

The quality management system of production enterprises is one of the main levers for effective quality management. With the development of economic relations, in our opinion, are relevant issues connected with their analysis.

Keywords: system management, security, product, enterprise quality.

Постановка проблеми. На сьогодні глобалізація ринку харчової продукції привела до необхідності вирішувати проблему безпеки продуктів харчування й необхідності зменшити ризики їхнього негативного впливу на здоров'я людини.

Проблема має настільки серйозний і масштабний характер, що уряди країн і провідні асоціації виробників харчової продукції все частіше торкаються питань безпеки харчової продукції і шукають шляхи її забезпечення та контролю. Найбільш дієвим рішенням називають введення єдиних міжна-

родних стандартів, вимог до забезпечення безпеки харчових продуктів. Тому питання, розглянуті у статті, є актуальними в умовах процесу глобалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В умовах ринку успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої першою чергою ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому в даний час визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним з факторів її конкурентоспроможності. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти управління якістю продукції відображені в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: І. Ансоффа, Л. Водачека, З.Ш. Гейлера, А.В. Глічева, Д. Джурана, В.Ю. Огвоздіна, В.В. Окрепілова, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, А. Субето, А. Фейгенбаума, З.Ю. Хамдамова, Д. Харрінгтона, А.О. Заїнчковського, Т.Л. Мостенської та ін. [3, 4].

Метою статті є обґрунтування основних положень впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Зі вступом України у Світову організацію торгівлі (WTO) нашим підприємствам – виробникам харчової продукції доводиться випробовувати на собі дію цих міжнародних вимог. Держави – члени WTO обмежують доступ на свій ринок українським товарам, які не відповідають вимогам цих країн щодо безпечності.

Для того щоб вітчизняні підприємства одержали конкурентні переваги на ринку, їм необхідно впроваджувати передові розробки із забезпечення безпечності продуктів харчування. Ігнорування міжнародних норм може негативно вплинути на конкурентоспроможність українських харчових продуктів та завдати шкоди вітчизняним виробникам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринку.

Нині системи управління безпечністю харчових продуктів застосовують практично в усьому світі як надійний захист споживачів від небезпек, які можуть супроводжувати харчову продукцію. Запровадження систем управління безпечністю харчових продуктів вимагає законодавство Європейського Союзу, США, Канади, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших країн світу.

Впровадження системи на базі концепції НАССР (hazard analysis and critical control points, НАССР) дозволяє підприємству:

- забезпечити випуск безпечної продукції за рахунок системного контролю на всіх етапах виробництва;
- належним чином керувати всіма небезпечними чинниками, які загрожують безпечності харчових продуктів, – запобігати, усувати чи мінімізувати їх;
- гарантувати, що харчові продукти є безпечними на момент їх споживання у їжу;
- забезпечити належні гігієнічні умови виробництва у відповідності з міжнародними нормами;
- демонструвати відповідність застосованим законодавчим та нормативним вимогам щодо безпечності харчових продуктів;
- підвищити довіру споживачів, замовників та органів нагляду до продукції, що виробляється та підвищити імідж підприємства;

– розширити мережу споживачів продукції та вийти на закордонні ринки;

– підвищити відповідальність персоналу за випуск безпечної продукції та забезпечити розуміння всіма робітниками підприємства першорядної важливості аспектів безпечності продукції.

Система якості, в основу якої покладені принципи НАССР, зорієнтована на управління чинниками, які впливають або можуть вплинути на безпечність продукції. Тому і можлива взаємна інтеграція системи управління якістю і системи управління безпечністю продукції. Адже одне з найважливіших очікувань споживача – мати безпечні продукти харчування. В таблиці представлено загальну характеристику системи НАССР.

Система НАССР, яка є науково обґрунтованою і впорядкованою системою, ідентифікує конкретні види небезпечних чинників і встановлює заходи щодо їхнього контролю для гарантування безпечності харчових продуктів. НАССР – це інструмент оцінювання небезпечних чинників і впровадження систем контролю, в яких увага акцентується не стільки на випробуваннях готової продукції, скільки на профілактичних заходах. Ця система зменшує потенційні ризики для здоров'я споживачів від хвороб, спричинених харчовими продуктами, ідентифікуючи, запобігаючи та коригуючи проблеми по всьому харчовому ланцюгу: від первинного виробництва – до кінцевого споживача. Система підсилює відповідальність та ступінь контролю на рівні всієї харчової промисловості.

Вона надає «впевненості» в тому, що на підприємстві управління безпечністю харчових продуктів проводять ефективно. План НАССР підтримує безпечність харчових продуктів, тому що потенційні небезпечні чинники, які можуть виникати під час виробництва, очікуються, оцінюються, контролюються та запобігаються. Належним чином впроваджена система НАССР веде до кращого розуміння та гарантування всіма учасниками харчового сектору безпечності харчових продуктів, даючи нову мотивацію в їхній роботі та надаючи користі від її впровадження [1].

Ефективне застосування системи НАССР вимагає повного зобов'язання і залучення до цієї діяльності керівництва та персоналу підприємства. Процес потребує багатогалузевого підходу, який повинен включати, за необхідності, ґрунтовні знання з агрономії, ветеринарної санітарії, мікробіології, охорони здоров'я, технології харчових продуктів, охорони навколишнього середовища, хімії, машинобудування тощо, залежно від конкретної ситуації. Тому, починаючи впроваджувати систему НАССР, підприємству необхідно мати задокументовані актуалізовані процедури, які конкретизують правила GMP/GHP саме для цього підприємства, тобто стандартні санітарні робочі процедури та виробничі інструкції, форми яких можуть бути різними для різних підприємств. Адекватні й ефективні загальні процедури значно спростять

Загальна характеристика системи НАССР

Назва системи	Рік та місце заснування	Основна суть системи	Критерії управління	Об'єкт управління	Область застосування
НАССР	1985 рік США	Забезпечення безпечності харчових продуктів і надання доказів безпечності	Управління небезпеками, що можуть впливати на безпечність харчового продукту	Якість продукції	Весь життєвий цикл продукції



«Піраміда» системи НАССР [2]

план НАССР, забезпечать підтримку його працездатності й безпечність виготовленого харчового продукту. «Піраміду» системи НАССР відображено на рисунку.

Загальні процедури можуть не мати безпосереднього відношення до управління саме виробництвом харчового продукту, але вони підтримують план НАССР, тому що управляють робочими (експлуатаційними) умовами в межах харчового підприємства, враховуючи умови навколишнього середовища. Про успішне управління якістю продукції та ефективність функціонування системи свідчить мінімізований рівень браку продукції на підприємстві.

Слід зазначити, що впровадження системи керування безпечністю харчових продуктів на підприємстві – процес тривалий, який стосується всіх служб і всього персоналу. Він не обмежується розробкою документації та створенням зовнішньої подоби порядку. Для впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів необхідне навчання фахівців робочої групи й осіб, відповідальних за здійснення оперативного контролю, коригування технологічної документації, іноді – заміна обладнання та перепланування приміщень.

Важливим стає й той факт, що в процесі впровадження змінюється психологія співробітників, приходить усвідомлення важливості питань, пов'язаних з безпекою продукції, формується розуміння того, яким повинне бути управління сучасною організацією, яке забезпечує найкращі результати її діяльності. Тому вкладені кошти, як правило, швидко окупаються, тому що на підприємстві з'являється гармонійна система, що дозволяє не тільки гарантувати якість і безпечність продукції, яка випускається, а й оптимізувати виробництво, тим самим виявляючи і зменшуючи невиправдані витрати.

Система аналізу небезпечних чинників і критичних точок контролю (у латинській абrevіатурі – НАССР Hazard Analysis and Critical Control Point) є науково обґрунтованою системою, що дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації та контролю небезпечних чинників.

Для розроблення та впровадження системи НАССР необхідно реалізувати сім принципів НАССР, які являють собою узагальнене формулювання вимог, і для того щоб застосувати їх ефективно, необхідно повне розуміння всіх процесів організації та супутньої діяльності.

Принцип № 1

Виявити потенційні ризики й небезпечні чинники, пов'язані з виробництвом харчових продуктів на всіх стадіях їхнього життєвого циклу, починаючи від розведення або вирощування, обробки, виробництва, зберігання, транспортування, реалізації й до споживання. Оцінити умови і ймовірність виникнення небезпечних факторів та визначити запобіжні заходи для їхнього контролю.

Принцип №2

Визначити критичні точки – операції, етапи процесів, які потрібно контролювати для запобігання або зведення до мінімуму ймовірності впливу небезпечних чинників.

Для одного і того ж небезпечного чинника можуть бути задіяними декілька критичних точок контролю (КТК), в яких здійснюється контроль. Для спрощення визначення КТК у системі НАССР може застосовуватися «дерево рішень», що відбиває логічний підхід. Застосування «дерева рішень» вимагає гнучкості, з врахуванням того, чи стосується розглянута операція виробництва, забою, перероблення, зберігання, реалізації чи іншого процесу. Ним слід керуватися для визначення критичних точок контролю. Проте дерево рішень не можна застосувати до всіх ситуацій. Можливі й інші підходи. У зв'язку з цим рекомендується пройти підготовку щодо застосування дерева рішень. У випадку виявлення небезпечного чинника на етапі, де з міркувань безпеки контроль необхідний, а контрольні заходи відсутні на цьому чи іншому етапі, у даний продукт або технологічний процес на цьому чи попередньому етапі потрібно внести зміни для запровадження контрольних заходів.

Принцип №3

Установити критичні межі, які варто дотримуватися, щоб критична точка контролю перебувала під контролем.

Граничні значення повинні, за можливості, встановлюватися і обґрунтовуватися для кожної критичної точки контролю. У деяких випадках на конкретному етапі може бути встановлено відразу декілька граничних значень. Загальноприйняті критерії включають вимірювання температури, часу, вологості, кислотності рН, водної активності A_w , присутності хлору і визначення органолептичних характеристик продукту, наприклад, зовнішнього вигляду і структури. Якщо для встановлення граничних значень використовуються розроблені експертами настановчі положення НАССР, потрібно бути обережними та впевненими в тому, що ці граничні значення повністю застосовні до розглядуваних конкретних операцій, продукту або групи продуктів. Ці граничні значення повинні піддаватися вимірюванню.

Принцип №4

Створити систему моніторингу, що дасть можливість контролювати критичні точки контролю за допомогою запланованих випробувань або вимірювань.

Принцип №5

Розробити коригувальні дії, які варто почати, якщо в результаті моніторингу встановлено, що в конкретній критичній точці контролю відбувся вихід за критичні межі.

Принцип №6

Розробити процедури перевірки, які дають можливість впевнитися в результативності системи НАССР.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Принцип №7

Документувати процедури й реєструвати дані, необхідні для функціонування системи.

Перш ніж застосувати систему HACCP до того чи іншого сектору ланцюжка виготовлення харчового продукту, в цьому секторі мають бути запроваджені програми-передумови (супутні програми HACCP), такі як належна гігієнічна практика відповідно до загальних принципів гігієни харчових продуктів, встановлених у Зводі правил Кодекс Аліментаріус, і належні вимоги з безпечності харчових продуктів. Ці програми-передумови для застосування системи HACCP, включаючи тренінг (підготовку) персоналу, мають бути належним чином впроваджені, постійно підтримуватися у робочому стані та бути перевіреними й затвердженими, для того щоб сприяти успішному застосуванню і впровадженню системи HACCP.

Під час виявлення небезпечних чинників, їхнього оцінення і подальших дій слід брати до уваги вплив сировини, інгредієнтів, технологічних операцій виробництва харчових продуктів, можливості виробничих процесів з боку контролю за небезпечними чинниками, передбачуване кінцеве застосування продукту, категорії споживачів та епідеміологічну статистику щодо безпечності харчових продуктів.

Система HACCP передбачає зосередження контролювання в критичних точках контролю. У випадку, коли ідентифіковані небезпечні чинники повинні контролюватися, а критичні точки контролю не встановлені, слід розглянути питання перепроєктування технологічної операції.

Застосування системи HACCP слід переглядати і вносити корективи, якщо продукція, технологічний процес або певний етап зазнали будь-яких модифікацій.

Малі та/або слабо розвинені підприємства не завжди мають ресурси та необхідний досвід для розроблення і впровадження ефективного плану HACCP. У такій ситуації експертну пораду можна отримати з інших джерел, які можуть включати: торговельні та промислові асоціації, незалежних експертів і регламентувальні органи.

Необхідною умовою для впровадження ефективної системи HACCP на будь-яких підприємствах харчової промисловості є обізнаність та зобов'язання керівництва. Ефективність також залежатиме від того, чи матимуть керівники та працівники відповідні знання і вміння у сфері HACCP.

Висновок

Система HACCP є єдиною системою забезпечення безпечності харчової продукції, що довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. Використання системи HACCP дозволяє перейти від випробувань кінцевого продукту до розробки запобіжних методів забезпечення безпечності харчової продукції.

Список використаних джерел

1. Система HACCP. Довідник: / Львів: НТЦ «Леонорм-Стандарт», 2003 – 218 с. – (Серія «Нормативна база підприємства»). – 216 с.
2. Системи менеджменту якості. Принципи та словник: Міжнародний стандарт ISO 9000:2000 // www.iso.ru
3. Львов Д.С. Стандарт і якість (економічний аспект проблеми). – 2-ге видав., допов. і перероб. / Львов Д.С., Седов В.І., Сиськов В.І. – К.: Видавництво стандартів, 1975. – 368 с.
4. Сірохман В.І. Якість і безпечність зерноборошняних продуктів / В.І. Сірохман, Т.М. Лозова. – К.: Центр навчально-видавничої літератури.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 322.2

О.М. ЛИХОГРУД,

здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Зарубіжний досвід оцінки земель у межах урбанізованих територій

У статті проведений аналіз світового досвіду щодо грошової оцінки земель у межах населених пунктів. Визначені сучасні тенденції розвитку оцінки земель у межах урбанізованих територій на основі аналізу досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: оцінка земель, урбанізація, земельна ділянка, вартість, ринок земель, населені пункти.

А.Н. ЛЫХОГРУД,

соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Зарубежный опыт оценки земель в пределах урбанизированных территорий

В статье проведен анализ мирового опыта денежной оценки земель в пределах населенных пунктов. Определены современные тенденции развития оценки земель в пределах урбанизированных территорий на основе анализа опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: оценка земель, урбанизация, земельный участок, стоимость, рынок земель, населенные пункты.

O. LYKHOGHUD,

aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Foreign experience of land assessment within Urban areas

In the article the international experience of monetary valuation of land within the settlements are analyzed. The modern tendencies of valuation of land within urban areas, based on the analysis of the experience of leading countries of the world are determined.

Keywords: land assessment, urbanization, land, cost, land market, towns.

Постановка проблеми. Оцінка земель в межах населених пунктів є однією з головних факторів ефективного економічного розвитку урбанізованих територій. Земля як основа економічної, соціальної, виробничої та іншої діяльності має вартість, а адекватна оцінка земель є однією з важливих умов нормального функціонування і розвитку економіки. Оцінка вартості земель урбанізованих територій є ключовим фактором регулювання обороту земель у населених пунктах, а особливо важлива для цілей оподаткування, кредитування та ін. у даний час в Україні відбувається процес завершення реформування земельно-майнових відносин. Важливу роль в формуванні сталого розвитку даної галузі відіграє створення сучасних методик оцінки земельних ресурсів урбанізованих територій, які мають базуватися на найбільш дієвому й ефективному зарубіжному досвіді.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання пов'язане із оцінкою земель населених пунктів та вивчення її зарубіжного досліджувалось у працях А.П. Ромма, Д.К. Еккертта, Д.П. Фрідмана, Д.С. Добряка, Джозеф К. Еккертта, Ш.І. Ібатулліна, В.М. Заяця, О.П. Канаша, Ю.М. Манцевича, А.Г. Мартина, Ю.М. Палехи, А. Смит та ін., проте питання щодо оцінки земель в межах урбанізованих територій є порівняно новим та потребує вивчення зарубіжного досвіду й подальших досліджень.

Метою статті є аналіз світового досвіду щодо грошової оцінки земель у межах населених пунктів. Визначені сучасні тенденції розвитку оцінки земель у межах урбанізованих територій на основі аналізу досвіду провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу. Територіально-просторове планування на території населених пунктів є процесом

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

розподілу ресурсів, особливо земельних, спрямований на досягнення максимальної ефективності їх використання без нанесення шкоди навколишньому середовищу та добробуту громадян, які проживають на даній території. У будь-якій країні здійснюються такі стратегії планування та розвитку міст, які спрямовані на вдосконалення інфраструктури та оздоровлення навколишнього середовища.

Відбувається це в результаті удосконалення будівель та інженерних комунікацій, а також дозволів на зміну характеру землекористування. Як правило, це тягне за собою підвищення стандарту проживання і, як наслідок цього, підвищення вартості нерухомості, в першу чергу, земельних ділянок. Підвищення вартості землі та пов'язаної з нею нерухомості збільшує податкові й орендні платежі, призводить до перерозподілу землекористуванні, збільшує надходження до міського бюджету і дозволяє подальший розвиток інфраструктури міста.

Орган місцевого самоврядування здійснює прийняття управлінських рішень, спрямованих на сталий розвиток населених пунктів і територій за межами населених пунктів, завдяки системі, яка називається земельним кадастром. Кадастр – це система постійно оновлюваної інформації про стан земельних ресурсів та іншої нерухомості. Він складається з динамічної підсистеми, що здійснює формування та супроводження відомостей, і статичної підсистеми – безпосередньо відомостей, що містяться на різних носіях [1]. Отже, кадастр є банком даних в семантичному і картографічному відображенні, сформованим як система інформації про територію, матеріальні елементи, населення, інфраструктуру та інші характеристики населених пунктів, в тому числі, оцінку земель.

Підсистема оцінки повинна містити оціночні моделі, показники ціни земель та інших матеріальних елементів населеного пункту, що зумовлені фізичними, соціальними, політичними (адміністративними, юридичними) та економічними факторами. Вона також повинна дозволити модифікувати вартісні показники при виникненні змін в будь-який з підсистем кадастру або у всій системі. Ця модифікація може бути від незначної коригування оціночної моделі і показників, до повного оновлення оціночної моделі через деякий проміжок часу. Оскільки оцінка стосується всіх земельних ділянок або деяких територіальних одиниць, що складаються з ділянок, мають близькі вартості, і базується на аналізі земельного ринку за географічним принципом, вона відноситься до масової оцінки.

Зарубіжний досвід досліджень з проблеми оцінки земель в межах урбанізованих територій налічує більше 100 років. Блискучий аналіз основних розробок за період з 1890 року по 1970-і роки зроблений в роботі П'єра Мерло «Місто. Кількісні методи вивчення»[2]. Він розглядає персонально роботи А. Маршалла, Р. Харда, Р. Раткліфф, Л. Уінг, У. Алонсо, Р. Мейєра та ін. І приходять до наступних висновків: «Незважаючи на відмінності у підходах, всі розглянуті моделі сходяться в акцентування значення часу, що витрачається на пересування, тим самим показуючи, що питання про ціну земельних ділянок в місті не можна розглядати у відриві від розвитку транспортних засобів» [3].

Розглянемо детальніше роботи зарубіжних вчених-економістів.

Прихильники неокласичної школи, і зокрема Альфред Маршалл [4], заклали основи теорії утворення цін на зе-

мельні ділянки стосовно до умов міста. Згідно з Маршалом, ціна ділянки землі в місті дорівнює його сільськогосподарській ціні, збільшеній на ціну вигоди розташування. Зіткнення різних можливостей використання землі приводить в дію механізм торгів; ділянка освоюється тим, хто дасть за неї найбільшу ціну. Потенційний власник ділянки формує свою ціну, виходячи зі своїх майбутніх доходів від експлуатації цієї землі мінус витрати на її придбання і облаштування.

Важливі уточнення в дану концепцію вніс Р. Хард [5], показавши, що в міру розширення території міста виникає рента, обумовлена місцем розташування раніше освоєних ділянок. Ціна на землю зростає від периферії до центру, причому це зростання пропорційне розмірам міста. Конкуренція між власниками земельних ділянок, які використовують їх по-різному, відбувається у відповідності зі схемою Маршалла щодо впорядкованого розміщення цих ділянок на території міста. Але на відміну від Маршалла Хард підкреслює особливу роль міського транспорту та інших видів комунального обслуговування: їх розвиток сприяє розширенню території міської забудови, що може призвести до зниження цін на окремі земельні ділянки при стабільній загальній вартості земельного фонду в зростаючому місті.

Р. Раткліфф [6] звернув увагу на адаптивний процес у використанні земель міста, суть якого полягає в наступному. Максимально інтенсивна експлуатація земельних ділянок відбувається в умовах, коли змінюють один одного типи освоєння (при переміщенні на периферію промислових підприємств, перетворенні житлових приміщень центру в контори) поряд з наростанням інтенсивності освоєння (збільшення щільності забудови) і зі зміною якості освоєння. В результаті територіальне зростання міста супроводжується безперервною внутрішньою трансформацією, при якій райони міста спочатку переживають деяку стабільність, потім відчувають все наростаючу нестійкість, і, коли остання стає занадто великою, відбувається зміна у використанні земель, що дозволяє досягти нової рівноваги.

Хоча теоретичні моделі не завжди безпосередньо приводили до створення описових моделей зростання міст, їх основу складали питання про оцінку земель, що сприяло розумінню механізмів зростання міст як у теоретичному, так і в практичному плані.

Найбільш відомі схеми були розроблені в США [7] і у Франції [8].

Уже із назви книги, в якій Л. Уінг [7] виклав свою теорію, видно, що його підхід до оцінки міських земель, а отже, і до зростання міст виходить з розгляду забезпеченості транспортними засобами. Цей же фактор відіграє важливу роль і в інших теоріях. Згідно з дослідженнями Уінга ціна на землю в даній точці міста залежить від узагальнених транспортних витрат на досягнення загальноміського центру. Це пов'язано з тим, що кожен мешканець міста прагне оселитися якомога ближче до місця своєї роботи і погоджується жити на віддалі від неї тільки за умови, що це компенсується меншими витратами. Останнє забезпечується дешевизною відчуваних під житлову забудову земельних ділянок. Отже, місця проживання розподіляються між жителями міста відповідно до їх власної оцінки цих місць з точки зору своєї платоспроможності. Як бачимо, Уінг, подібно до багатьох, знайшов, що доступність різ-

них зон міської агломерації відіграє основну роль в їх включенні в межі міста, а тому й вся просторова організація міста безпосередньо впливає з організації транспортних потоків як функції людських потоків. Уінг шукає співвідношення між витратами часу на пересування (узагальнені витрати переміщення) і вартістю земельних ділянок.

Усі теоретичні досягнення, пов'язані з оцінкою земель, були використані Комітетом з питань освіти Міжнародної асоціації податкових оцінювачів (IAAO) при виданні двох хрестоматій Асоціації «Оцінка нерухомості з метою оподаткування» (1977) і «Удосконалення оцінки нерухомості» (1978). У 1990 р в США була видана монографія Джозефа К. Еккерта «Організація оцінки та оподаткування нерухомості», в якій розглядається теорія масової оцінки, побудова математичних оціночних моделей, що використовують комп'ютерні технології [9]. Викладені в ній підходи до масової оцінки визнані і використовуються в даний час скрізь у світовій практиці.

Практика оцінки земель у багатьох зарубіжних країнах має багатовікову історію, і до теперішнього часу сформовані величезні, повноцінні обсяги інформації про ринкову вартість земель різних категорій. У свою чергу, така інформаційна база визначає застосовувані технології кадастрової оцінки земель, покликана встановити грошове вираження цінності земельної ділянки. Основна відмінність кадастрової оцінки від інших видів оцінки полягає в переважному використанні її результатів для цілей оподаткування та застосування особливої технології оціночних робіт – методів масової оцінки, дозволяючи з високою точністю використовувати як базисний метод порівняльних продажів навіть по відношенню до земель сільськогосподарського призначення, де з точки зору класичної теорії оцінки найбільш доцільною представляється рентна технологія. Більш того, в результаті досить інтенсивного обороту земель нерідко формуються адресні банки оціночних даних по окремих земельних ділянках, що істотно підвищує достовірність кадастрової оцінки і фактично зводить процедуру її розрахунку до коректування.

Загалом основою стратегії землекористування в зарубіжних країнах є державна кадастрова оцінка земель. Органи влади з урахуванням місцевих умов розробляють системи оподаткування та кадастрової оцінки землі, забезпечуючи до 80% дохідної частини міського бюджету.

Існуючі у світовій практиці системи справляння платежів за землю в основному відрізняються наступними показниками: 1) базою для нарахування платежу, 2) способами визначення бази для нарахування платежу, 3) принципами визначення різного роду субсидій і податкових пільг, 4) складом платників, 5) порядком справляння платежів.

Податковою базою є: 1) ринкова вартість землі; 2) ринкова орендна плата за землю; 3) кадастрова вартість нерухомості, яка відповідно до законодавства не повинна перевищувати ринкову вартість. Вартість конкретної земельної ділянки на ринку змінюється між капіталізованим мінімальним рентним платежем за оренду цієї земельної ділянки, гарантованим при будь-якому сформованому способі її експлуатації, і капіталізованим максимальним рентним доходом з даної земельної ділянки при найбільш прибутковому способі експлуатації. Використання як податкової бази ринкової орендної плати (потенційного рентного доходу) призводить до при-

рівнювання земельного платежу до прибуткового податку, а ринкової вартості – до податку на капітал. Оподатковувану базу встановлюють державні або незалежні оцінювачі.

Методологія оцінки земель по суті єдина і заснована на стандартних підходах: порівняльному, витратному і прибутковому.

Розглянемо особливості визначення податкової бази для міст в деяких країнах.

В Італії кадастрова оцінка нерухомості проводиться із застосуванням дохідного підходу. Кожному виду нерухомої власності відповідає певний розмір доходу, який приймається в розрахунок незалежно від того, чи був він реально отриманий. Результати оцінки переглядаються кожні десять років, а в проміжку до діючих норм Міністерство фінансів має право вводити поправочні коефіцієнти.

У США діє податок на нерухомість, який обчислюється на основі ринкової вартості земельних ділянок та будівель і становить 1% від податкової бази, підходи до оцінки в різних штатах різні. В основу підходів покладено три основні методи оцінки: порівняльного аналізу продажів, витратний і прибутковий. У 17 штатах використовують всі три методи при визначенні ринкової вартості ділянок. У 12 штатах застосовують тільки метод порівняльного аналізу продажів, в 11 штатах – витратний метод, в 1 штатах – як витратний, так і метод порівняльного аналізу продажів, в 1 штаті – прибутковий метод і метод порівняльного аналізу продажів.

Відрізняються і підходи до способу оцінки: в семи штатах землі оцінюють лише за поточним використанням. Але в більшості штатів застосовують і оцінку за поточним використанням (для деяких категорій земель, таких як парк, рекреаційні зони тощо), та оцінку щодо найбільш ефективного використання. Податкова база змінюється залежно від місця розташування об'єкта оподаткування. Оцінку майна, що підлягає оподаткуванню, визначають на рівні штату, а оцінку будівель виконують на місцевому рівні призначені асесори (експерти-оцінювачі). Через 5–6 років проводять переоцінку із застосуванням єдиного індексу перерахунку.

У США частка земельних платежів в структурі бюджетів є однією з найвищих. Але вибір ринкової вартості в якості бази оподаткування має небажані наслідки: в першу чергу, це стосується власників сільськогосподарських угідь, розташованих поблизу міст (у міру розширення міст вартість їхніх земель підвищується, що призводить до зростання податку). Дана обставина змушує власників сільгоспугідь, передчасно залишати свої землі шляхом продажу їх під майбутню забудову. Щоб уникнути цих негативних факторів, багато штатів запровадили особливі методи майнового оподаткування, а саме: пільгове оподаткування, відстрочка оподаткування, договірне оподаткування [7].

Оподаткування земель у Великобританії характеризується трьома особливостями: 1) земельний податок і податок на нерухомість є єдиним джерелом доходів від оподаткування для місцевих органів влади; 2) податок сплачує орендар, а не власник; 3) майно оцінюють по потенційному орендному доходу, як правило, з використанням методу порівняльного аналізу продажів. За відсутності ринкових даних в якості бази для обчислення податку може бути прийнята вартість заміщення. У Великобританії кожен шостий платник податків має ті чи інші пільги щодо земельного податку. Законодав-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ство встановлює по всій території величину доходів, яка дає право на пільги чи звільнення від податку [10].

В Австралії встановлено єдиний податок на землю (забудовану або незабудовану), який базується на ринковій вартості ділянки, що розглядається як незабудована. Цей податок замінює всі річні платежі за землю і за будівлі. Основна мета такого підходу – стимулювати найкраще і найбільш ефективне використання кожної земельної ділянки. Розвиток інженерної інфраструктури в більшості випадків фінансує громада, яка зацікавлена в поверненні приросту вартості ділянки, викликаного розвитком території.

Як показує досвід Австралії та низки інших держав, метод оцінки землі для оподаткування щодо найбільш ефективного використання перешкоджає розвитку спекуляції, заохочує оптимальне використання земельних ділянок, дозволяє отримувати до місцевих бюджетів через земельну плату частину приросту вартості від урбанізації. Така система оцінки з метою оподаткування особливо корисна при здійсненні великих проектів, пов'язаних з міською реконструкцією або реконструкцією кварталів. Дослідження показують, що в макроекономічному аспекті з точки зору використання і розвитку територій австралійська система оподаткування в порівнянні з іншими (роздільне оподаткування земельних ділянок і будівель) найбільш прогресивна.

У Бельгії кожна земельна ділянка або будинок вважається джерелами доходу – потенційного або реального, який обчислюється як ринкова орендна плата за нерухомість. Цей дохід включають до сукупного доходу платника податку.

Крім того, стягується інший вид земельного податку, встановлений законом про урбанізацію в 1962 році, – податок на незабудовані міські ділянки, призначені для будівництва. Цей податок, стимулюючого характеру, введений комунами, переслідує мету боротьби з неналежним використанням незабудованих ділянок міських територій, призначених планом міського розвитку для будівництва, дозволяє диференціювати підходити до проблеми продажу.

В Угорщині плата за землю залежить від цінності території; з 1975 року була введена класифікація населених пунктів (виділено 5 основних груп: столиця, центри регіонів, центри областей, інші міста і великі села). При цьому в межах населених пунктів виділяються до 6 зон – від центру міста до периферії, по яких плата за користування міськими землями диференціюється. Наприклад, плата за земельну ділянку в центрі Будапешта в шість разів вище в порівнянні з найдешевшою міський землею.

В Англії державна кадастрова оцінка земель виконується урядовою організацією – Бюро оцінки, яка наділена досить широкими повноваженнями, наприклад, щодо безумовного отримання всіх необхідних оціночних відомостей від приватних оцінювачів, які займаються обслуговуванням ринку нерухомості і об'єднаних в Королівське товариство оцінювачів. Податковою базою виступає орендна плата за землю.

У Швеції для виконання кадастрової оцінки здійснюють класифікацію нерухомого майна з урахуванням особливостей оподаткування. Виділяють 5 видів нерухомості: 1) неосвоєні земельні ділянки; 2) односімейні будинки; 3) квартири; 4) комерційна нерухомість; 5) промислова нерухомість. Для кожного виду застосовуються індивідуальні оціночні моделі, відповідні видам нерухомості. Складаються карти оцінки

землі з виділенням оціночних зон, на яких відображена ринкова вартість єдиного об'єкта нерухомості. Для об'єктів нерухомості, що відрізняються від базових умов кращими або гіршими характеристиками, застосовуються підвищувальні або знижувальні поправочні коефіцієнти. Наприклад, для земельної ділянки, розташованої на березі мальовничого озера або річки, такий поправочний коефіцієнт дорівнюватиме 2,0, для ділянки в мальовничій місцевості, але без водного джерела – 1,5, для ділянки поблизу виробничого об'єкта, поруч з санітарно-захисною зоною останнього, – 0,8 тощо.

У результаті використання оціночної моделі отримують так звану базову вартість нерухомості, яка оформляється у вигляді спеціальних таблиць. Величина базової вартості становить 75% від величини ринкової вартості даної нерухомості. Ринкова вартість визначається за рівнем цін на рік, що передє року розрахунку вартості нерухомості, яка підлягає оподаткуванню. Це необхідно для того, щоб набрати достатню статистику для розрахунків. Базова вартість залишається незмінною на весь час дії оціночної моделі (5–6 років) і коригується один раз на рік з використанням річних поправочних коефіцієнтів.

Методи визначення вартості в Німеччині удосконалюються протягом багатьох років, законодавчо затверджені три методи оцінки: 1) метод порівняння вартості, 2) метод інвестиційного доходу, 3) метод залишкової вартості заміщення. Федеральний закон про оцінку від 1988 (Wertermittlungsverordnung) з подальшою деталізацією в законодавстві (Vertennitthmgsrichtlinien) є детальним керівництвом для оцінювачів, і вимагає, щоб всі оцінки проводилися шляхом об'єднання вартості землі та будівель. У відповідності до системи Kaufpreismessung всі угоди реєструються і публікуються у формі об'єднаної вартості, внаслідок чого щорічно складаються Bodenrichtwerte, або карти вартості землі. Органи оцінювачів-експертів (Gutachterausschuss) встановлюють ціну за 1 квадратний метр незабудованої землі для міських районів, в яких продаж ділянок відбувається рідко, і ця ціна встановлюється шляхом вирахування з ціни, яку платять за землю, вартості будівлі.

У Франції діє земельний податок на незабудовану власність. Основним об'єктом оподаткування є сільськогосподарські землі, на частку яких припадає до 85% (58,9 млн. одиниць) оподатковуваних земельним податком площ. На противагу, землі розташовані в межах міста, складають тільки 0,3% від оподатковуваних площ (1,1 млн. одиниць).

Оцінка з метою оподаткування виконується муніципалітетами, у віданні яких перебуває відповідна територія, на основі укрупнених оціночних показників, регулярно формованих спеціальною державною кадастровою службою.

Висновки

Наведені вище дані показують, що накопичений у світовій практиці досвід оцінки землі в цілях справляння земельних платежів в населених пунктах дуже різноманітний. Різні підходи пов'язані, в основному, з історією розвитку систем оподаткування, традиціями і специфічними особливостями політики землекористування тієї чи іншої країни.

Аналіз зарубіжного досвіду встановлення плати за землю на урбанізованих територіях дозволяє виявити фактори, що визначають розмір плати; вивчити динаміку зростання цін на

землю; встановити питому вагу плати за землю та загальну структуру витрат на міське будівництво; вплив плати за землю на політику і характер землекористування в містах. Виявлення та оцінка факторів, що впливають на ціну землі, має важливе значення для прогнозування її зміни і встановлення більш гнучкої політики оподаткування.

Список використаних джерел

1. Теоретические и методические положения управления земельными ресурсами и формирования системы государственного земельного кадастра: Монография / Под ред. А.А. Варламова // Итоги научно-исследовательской работы Государственного университета по землеустройству в 1996–2000 гг. – М.: ГУЗ, 2001. – 300 с.

2. Мерлен П. Город. Количественные методы изучения / П. Мерлен; пер. с фр. О.К. Парчевского; под ред. и с послесл. Ю.В. Медведкова. – М.: Прогресс, 1977. – 263 с.

3. Ромм А.П. Кадастровая оценка городских земель: методические основы и инструментальные средства / А.П. Ромм // Вопросы оценки. – 1997. – М3. – С. 16–20.

4. Marschall Alfred Principle of Economics. London, 1890.

5. Hurd R.M. Principles of city land values, New York, 1903.

6. Ratcliff R.V. Urban land economics New York, Mac Graw Hill, 1949. – 533 p.

7. Wingo Lowdon Jr. Transportalinn and urban land, Washington, Resources for the ftiture, 1962, VIII+. – 132 p.

8. Meier (Richard L.). A communications theory of urban growth. Cambridge (Mass–), M.I.T. Press, 1962. – 184 p.

9. Организация оценки и налогообложения недвижимости. Т. 1 и 2. Под общей ред. Джозефа К. Эккерта. – М.: РОО, Академия оценки, «Стар Интер», 1997. 382 с., 442 с.

10. Управление земельными ресурсами [Текст]: учебно-практ. пособие / под ред. Л.И. Кошкина. – М.: ВШПП, 2004. – 520 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 331.101.6

О.В. БЕЗПАЛЬКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Ю.В. БАБІК,
магістрант, Національний університет харчових технологій

Основные аспекты взаимосвязки между эффективностью, продуктивностью та результативностью праці

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності ефективності використання найголовнішого виробничого ресурсу – людської праці. Визначено види ефективності в залежності від місця її прояву та причин утворення. Розглянуто взаємозв'язок ефективності праці з іншими економічними категоріями: продуктивність та результативність праці і виокремлено спільні та відмінні характерні ознаки між ними. Охарактеризовано чинники, які впливають на рівень продуктивності праці. Проаналізовано вплив психофізіологічних і соціальних аспектів на ефективність праці. Акцентовано увагу на особливостях оцінки рівня ефективності праці для різних сфер виробництва.

Ключові слова: ефективність праці, продуктивність праці, інтенсивність праці, результативність праці.

Е.В. БЕЗПАЛЬКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.В. БАБИК,
магистрант, Национальный университет пищевых технологий

Основные аспекты взаимосвязи между эффективностью, производительностью и результативностью труда

Статья посвящена исследованию экономической сути эффективности использования главного производственно-го ресурса – человеческого труда. Определены виды эффективности в зависимости от места ее проявления и причин образования. Рассмотрена взаимосвязь эффективности труда с другими экономическими категориями: производительностью и результативностью труда, – и выделены общие и отличительные характерные признаки между ними. Охарактеризованы факторы, влияющие на уровень производительности труда. Проанализировано влияние психофизиологических и социальных аспектов на эффективность труда. Акцентируется внимание на особенностях оценки уровня эффективности труда для различных сфер производства.

Ключевые слова: эффективность труда, производительность труда, интенсивность труда, результативность труда.

Н. БЕЗПАЛКО,
Ph D, National University of Food Technologies,
Yu. BABIK,
master degree students, National University of Food Technologies

Basic aspects relationship between efficiency, productivity and effectiveness work

The article investigates the economic substance of efficiency the most important productive resource – human labor. The types of efficiency depending on the location of its manifestations and causes of. Intercommunication work efficiency of other economic categories: productivity and efficiency of work and singled out differences and characteristic features between them.

Characterized factors affecting the level of productivity. The influence of physiological and social aspects of the performance of work. The attention is focused on the features assess the level of work efficiency for different areas of production.

Keywords: efficiency of labor, productivity, labor intensity, the impact of labor.

Постановка проблеми. Довготривале і успішне функціонування суб'єкта господарювання на ринку передбачає, насамперед, його результативну, ефективну, продуктивну роботу. Досягнення мети з мінімальними зусиллями є однією з економічних закономірностей функціонування будь-якого підприємства чи суспільства. Це обумовлено зростаючими потребами споживачів у товарах, послугах, різних суспільних благах, а також необхідністю їх постійного задоволення при обмежених виробничих ресурсах. Саме ефективне використання наявних ресурсів дає змогу задовольнити постійно зростаючі потреби підприємства і отримати бажаний результат. З огляду на це виникає необхідність чіткого визначення самої сутності поняття ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, і зокрема ефективності його основної рушійної сили – людської праці, а також розмежування і встановлення взаємозв'язку між синонімічними, на перший погляд економічними категоріями: ефективна, результативна та продуктивна праця.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досліджувана проблематика постійно перебуває в центрі уваги вчених–економістів. Істотний внесок у розвиток теорії та практики дослідження та оцінки ефективності праці зробили відомі вчені, зокрема: П.Ф. Друкер, А. Лоулер, С. Мосс, Д. Синк, Ф. Тейлор, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.Я. Гуменюк, В.С. Дієсперов, В. Єременко, Г.Т. Завіновська, Т.А. Заяць Т.А., Е.М. Лібанова, С.Г. Струмилін, І.М. Тимош та інші. Разом з тим ряд питань щодо висвітлення спільних аспектів та виокремлення відмінностей між такими економічними категоріями, як «ефективність праці», «продуктивність праці» та «результативність праці», потребують додаткового наукового опрацювання та усунення методичних протиріч.

Метою статті є дослідження сутності поняття «ефективність праці» та встановлення взаємозв'язку і розмежування відмінних ознак між близькими за своїм значенням економічними категоріями «продуктивність праці» та «результативність праці».

Виклад основного матеріалу. «Ефективність» є широковживаною категорією зарубіжної та вітчизняної економічної науки. Саме слово «ефективність» має два іноземні аналоги: effectiveness (англ.), efficacité (фран.) та efficiency (англ.), efficience (фран.), що перекладається як «дієвість» або «економічність», тобто здатність приносити ефект. Але, по суті, це відносна величина двох різних ефектів з різними причинно–наслідковими ознаками та місцем їх прояву. Перший з них проявляється у зовнішньому середовищі підприємства і є загальним наслідком внутрішніх і зовнішніх змін у виробничій діяльності суб'єкта господарювання. Ми погоджуємося з В.Я. Гуменюк та І.А. Рошник [3], що відносну величину такого ефекту (effectiveness) за місцем його прояву доречно вважати зовнішньою або ринковою ефективністю. Другий вид ефекту і його відносна величина (efficiency) є наслідком мобілізації внутрішніх резервів більш раціональнішого використання виробничих ресурсів. Він піддається вимірюванню, виявляється лише в межах підприємства і є неважливим

для споживачів відповідних товарів. Споживач оцінює якість і актуальність товару незалежно від того, скільки витрачено на його виготовлення праці, матеріалів, енергії та інших ресурсів. За місцем виявлення і оцінювання такого ефекту його відносну величину логічно називати внутрішньою ефективністю, а за причинами його утворення – ефективністю інтенсифікації використання виробничих ресурсів.

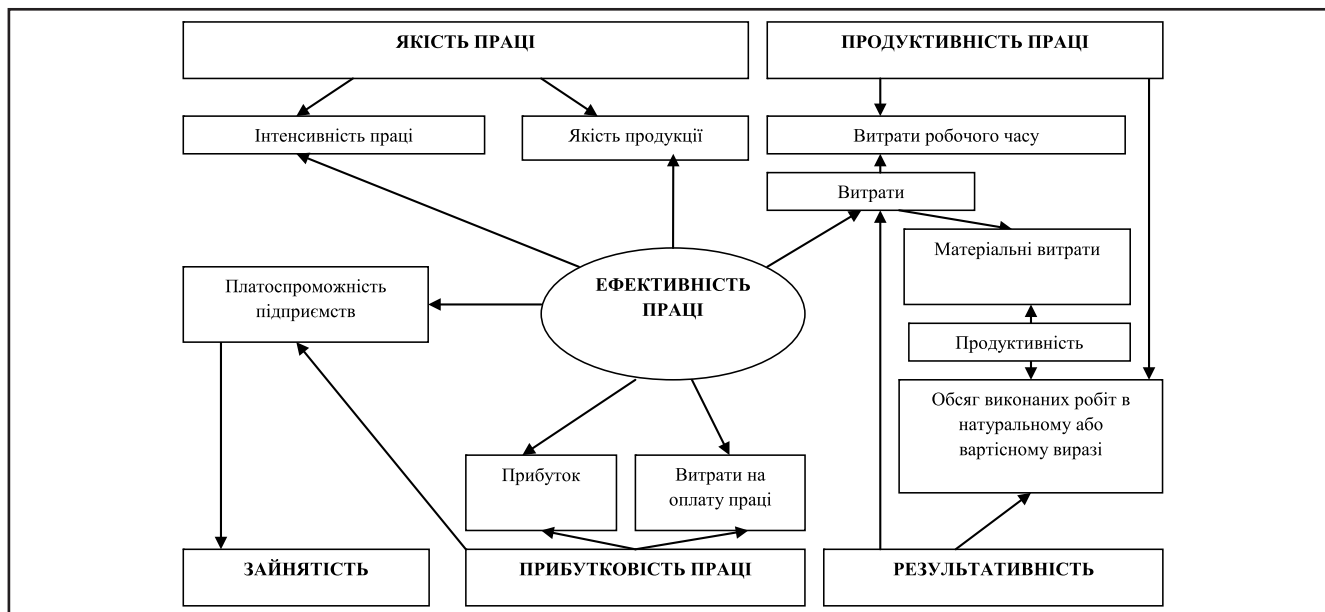
Ефективність розкриває характер причинно–наслідкових зв'язків виробництва, і вона показує не сам результат, а те, якими зусиллями він був досягнутий. Тому в загальному розумінні ефективність – це співвідношення результатів і витрат, але дослідження цього співвідношення є основною проблемою економічної теорії і господарської практики, і найбільша складність виявляється в різних підходах, що вважати результатом і витратами. Результати, як правило, характеризуються обсягами та вартістю виробленої і реалізованої продукції, розмірами доданої вартості, прибутку, а також показниками конкурентоспроможності, якості життя, екології тощо.

Витрати визначаються обсягом (вартістю) використаних економічних ресурсів. Як відомо, економічні ресурси поділяють на три великі групи: людські ресурси (трудова потенціал, людський капітал); компоненти природних ресурсів (земля та сировина); компоненти засобів виробництва (фізичний капітал). Відповідно окремо визначається ефективність використання людських ресурсів, природних ресурсів або капіталу. Ефективність праці – це ефективність використання саме людського капіталу. Це поняття складне та комплексне, його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями представлено на рисунку [1 1].

В економічній літературі поряд із поняттям ефективності праці широко вживаються й інші близькі за своїм значенням терміни і поняття, які також визначаються співвідношенням результатів та витрат. Насамперед це стосується таких економічних категорій, як «продуктивність праці» та «результативність праці».

Найпоширеніші трактування продуктивності праці та їхні основні відмінні ознаки наведено у таблиці. Спільною ознакою цих визначень є те, що всі автори вважають продуктивність праці основним показником ефективності використання визначального ресурсу виробництва – людської праці, який характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого боку. Залежно від прямого чи оберненого співвідношення цих величин розрізняють виробіток і трудомісткість.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці продуктивність праці є показником, який відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактору виробництва (або ресурсу) – праці. На її рівень на підприємстві першою чергою впливає рівень екстенсивного використання праці, інтенсивність праці та техніко–технологічний стан виробництва. Рівень екстенсивного використання праці показує ступінь її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик. Чим



Ефективність праці як складне, комплексне поняття

повніше використовується робочий час, чим менше простоїв та інших втрат робочого часу і чим триваліший робочий день, тим вищий рівень екстенсивного використання праці і відповідно продуктивності праці. Однак зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних характеристик має чіткі межі: законодавчо встановлену тривалість робочого дня і тижня. Якщо протягом законодавчо встановленої тривалості робочого часу цей час повністю витрачається на продуктив-

ну працю, це і є верхня межа рівня екстенсивного використання праці. Інтенсивність праці характеризує ступінь її напруженості і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення інтенсивності праці також має свої межі, а саме: фізіологічні та психічні можливості людського організму. Нормальна інтенсивність праці означає такі витрати життєвої енергії людини протягом робочого часу, які можна повністю поновити до початку на-

Аналіз існуючих визначень продуктивності праці як економічної категорії

Визначення	Автор	Відмінні ознаки визначень
1	2	3
1. Продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, – з іншого [2]	О.А. Грішнова	Продуктивність праці розглядається як показник, що характеризує ефективність використання визначального ресурсу виробництва – людської праці. Автори цих визначень акцентують увагу на тому, що продуктивність праці (продуктивність ресурсів) є складовою частиною більш ширших понять таких як: «ефективність праці» або «ефективність використання ресурсів»
2. Продуктивність ресурсів – це ефективність використання ресурсів (праця, капітал, земля, матеріали, енергія) під час виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг [10]	І.М. Тимош	
3. Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції [5]	Г.Т. Завіновська	
4. Продуктивність праці: 1) кількість продукції, що виробляє робітник у сфері матеріального виробництва за одиницю робочого часу (годину, зміну, місяць, рік), цей показник називається виробітком на одного працівника (робітника); 2) кількість часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції чи виконання певної роботи (інтенсивність праці), цей показник визначає трудомісткість продукції [8]	В.С. Іфтемичук, В.А. Григорев, М.І. Манілич, Г.Д. Шутак	Відмінною характеристикою продуктивності праці в цих визначеннях є те, що вона трактується як кінцевий результат праці, що виражений або кількістю продукції, або кількістю часу, що витрачено на її виробництво
5. Продуктивність праці – це результат конкретної праці за певний проміжок часу, що вимірюється кількістю продукції, зробленої за одиницю робочого часу 9 годину, зміну, місяць, рік), або кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції [1]	П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва	
6. Продуктивність – це виробнича спроможність (у плануванні) або фактична корисність (в аналізі) сукупності ресурсних факторів виробництва (загальна продуктивність) або окремого з них (факторна продуктивність), що вимірюється відношенням обсягів продукції до кількості ресурсів, завдяки яким вона створена (або буде створена) [3]	В.Я. Гуменюк, І.А. Рощик	Характерною ознакою цього визначення є те, що продуктивність розглядається на різних етапах управлінської діяльності, а також розмежовується по різних виробничих факторах

ступного робочого дня при реально доступній для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо. Отже, рівень екстенсивного використання праці та інтенсивність праці – це важливі фактори зростання продуктивності праці, які однак мають чіткі обмеження, тобто не можуть використовуватися безкінечно, оскільки фізичні можливості людини вичерпні [9]. Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, є техніко-технологічне вдосконалення виробництва під дією НТП. Ускладнення знарядь виробництва стимулювало появу в сучасному світі працівника нової якості: освіченого і розвинутого як фізично, так і розумово, який користується благами виробництва і зацікавлений у його розвитку. Сприяло цьому процесу і виникнення нових економічних теорій у сфері праці: «людських відносин» та «соціального партнерства».

За кілька останніх десятиріч у розвинених країнах світу рівень екстенсивного використання праці зменшився більш ніж удвічі, інтенсивність праці при цьому не зростала, а продуктивність збільшилася у кілька разів, що проявилось у зростанні добробуту і рівня споживання всіх верств працюючого населення. Тобто саме за рахунок НТП продуктивність праці зростає, що дає можливість виробляти все більше споживчих благ меншою кількістю праці [7].

Істотною особливістю категорії «ефективність праці» на відміну від «продуктивності праці» є те, що вона характеризує результативність живої праці як діяльності людей у всіх її видах (науковця, лікаря, вчителя, артиста, підприємця, менеджера, робочого тощо), а також всіх її складових (якості, кількості, інтенсивності, продуктивної сили, тощо). Більше того, економічна природа ефективності праці тісно переплітається з її психофізіологічними і соціальними аспектами.

Психофізіологічна ефективність праці визначається дією трудового процесу на організм людини. З цього погляду ефективною може бути визнана тільки така праця, яка разом із певною продуктивністю забезпечує нешкідливі, сприятливі санітарно-гігієнічні умови і безпеку; достатню змістовність праці і дотримання меж її розділення; можливості усестороннього розвитку фізичних, розумових сил і здібностей людини в процесі праці; запобігає негативному впливу виробничого середовища на працівника. Звідси походить і поняття соціальної ефективності праці, яка включає вимоги гармонійного розвитку особистості кожного працівника, підвищення його кваліфікації і розширення виробничого профілю, формування позитивного соціального клімату в трудових колективах, посилення соціально-політичної активності і вдосконалення всього способу життя.

Тісний взаємозв'язок всіх аспектів праці виявляється в тому, що якщо вище перелічені вимоги не дотримуються, неминуче відбувається зниження продуктивності праці. Так, несприятливі санітарно-гігієнічні і шкідливі для здоров'я умови праці призводять до втрат робочого часу у зв'язку із захворюваністю, наданням додаткових відпусток, скороченням найактивнішого періоду трудової діяльності людини. Дуже деталізований розподіл праці обмежує можливості розширення виробничого профілю людини і зростання його кваліфікації. Негативні соціальні взаємостосунки в трудових колективах можуть істотно понизити продуктивність праці за інших рівних умов його організації [3].

На відміну від ефективності і продуктивності «результативність праці» як економічна категорія визначається з огляду на досягнення стратегічних цілей підприємства. Залежно від ринкової кон'юнктури продуктивність зовнішня чи внутрішня ефективність можуть слугувати стратегічним напрямом реалізації корпоративної (загальної) або окремої функціональної мети організації. Натомість результативність у певному напрямі діяльності не завжди свідчить про підвищення продуктивності чи ефективності. Особливо це стосується фінансової та інвестиційної результативності – підвищення рентабельності, ліквідності, доходності цінних паперів, тощо. Зміни фінансових результатів залишаються за межами менеджменту продуктивності ще й тому, що продуктивність праці в сучасній теорії є характеристикою лише виробничої діяльності і не стосується безпосередньо фінансової та інвестиційної активності підприємства [3].

Багатогранність категорії «ефективність праці», взаємозв'язок із продуктивністю та результативністю визначають і проблеми оцінки її змістовності. Рівень ефективності праці характеризується системою взаємозв'язаних і взаємодоповнюючих натуральних і вартісних показників, кожний з яких відображає результат праці. Ці показники можуть бути використані в господарській практиці відповідно до їх економічної природи і тієї ролі, яку вони здатні відігравати в певній ланці господарювання.

У галузях матеріального виробництва такими показниками може бути: вид продукту, номенклатура і асортимент продукції, загальна кількість продукції і кількість продукції з розрахунку на одиницю робочого часу, обсяг продукції в грошовому виразі, витрати праці на випуск одиниці продукції. У сфері нематеріального виробництва показниками результативності трудової діяльності виступають: вид і обсяг одержаних результатів, їх наукова або художня цінність, актуальність, корисність, своєчасність, привабливість, а також обсяг діяльності в грошовому виразі і витрати праці на одиницю обсягу діяльності. Вимірювання ефективності сукупної праці здійснюється по показнику валового національного продукту. Висока ефективність праці означає досягнення поставленої мети з мінімальними трудовими витратами. При цьому ми погоджуємось з Т.А. Заєць [6], що засади продуктивного використання людської праці формуються не тільки через систему регулювання темпів, пропорцій і форм зайнятості, а й через високі кінцеві результати у вигляді соціально прийняттого рівня трудового доходу, задоволеного споживчого попиту населення та підвищення економічного зростання.

Висновки

Економічний зміст «ефективності» на макроекономічному рівні полягає у збільшенні результату з одиниці витрат сукупної праці. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

«Ефективність праці» як економічна категорія характеризує ефективність використання одного з найголовніших на підприємстві видів економічних ресурсів – людської праці. В рамках вітчизняної традиційної термінології і господарської практики поряд з цим поняттям широко вживаються

й інші, такі як «продуктивність праці» та «результативність праці», що є близькими за своїм економічним змістом. Продуктивність праці є узагальнюючим показником ефективності використання людського капіталу, ефективності праці. Зростання цього показника є головним чинником подолання економічного спаду та підвищення ефективності національної економіки, а також є основним джерелом розширеного відтворення і підвищення добробуту працівників підприємств. На відміну від продуктивності результативність відображає, насамперед, інтереси власника суб'єкта господарювання і лише частково його найманих працівників, які не завжди співпадають із суспільними. І як стверджують класики теорії менеджменту, результативність є наслідком того, що робляться потрібні слушні речі, а ефективність – це наслідок того, що ці самі речі створюються правильно, тобто продуктивно.

Список використаних джерел

1. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини: Навч. посібник. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2006. – 560 с.

3. Гуменюк В.Я. Менеджмент продуктивності: Навч. посібник / В.Я. Гуменюк, І.А. Рошик. – Рівне: НУВГП, 2010. – 203 с.

4. Дієсперов В.С. Продуктивність праці – критерій стану і спроможності господарства / В.С. Дієсперов // Україна: аспекти праці, 2006. – №3.

5. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник / Г.Т. Завіновська – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.

6. Заяць Т.А. Продуктивність людських ресурсів України та регіональні можливості її забезпечення / Т.А. Заяць // Україна: аспекти праці. – 2004. – №3.

7. Кирич Н. Роль людського фактора у підвищенні ефективності роботи підприємства / Н.Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – №5.

8. Навчальний економічний словник-довідник: Терміни, поняття, персоналії / В.С. Іфтемичук, В.А. Григор'єв, М.І. Манілич, Г.Д. Шутак, Г.І. Башнянина. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 688 с.

9. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці, 2008. – №2.

10. Тимош І.М. Економіка праці: Навч. посібник / І.М. Тимош. – Тернопіль: Астон, 2001. – 347 с.

11. Филиппова І.Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини: конспект лекцій / І.Г. Филиппова. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2012. – 191 с.

*В.П. КУЗЬМЕНКО,
к.е.н., головний науковий співробітник НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
доцент кафедри економічної теорії НаУКМА*

Еволюція складних еколого-економічних і соціально-політичних систем як фактор сталого розвитку держави

У статті проаналізовані та підтверджені автором його довгострокові прогнози еколого-економічних і соціально-політичних криз, виконані на основі системної теорії соціально-економічних та політичних циклів, що є актуальним в умовах перманентної глобальної соціально-економічної та політичної кризи 2008–2016. Дана комплексна оцінка еколого-економічних та соціально-політичних циклів і криз у СРСР, РФ та Україні.

Ключові слова: синергетика, еволюція, соціально-економічні цикли, еколого-економічні та соціально-політичні кризи.

*В.П. КУЗЬМЕНКО,
к.э.н., главный научный сотрудник НИИ Министерства экономического развития и торговли Украины*

Эволюция сложных эколого-экономических и социально-политических систем как фактор устойчивого развития государства

В статье проанализированы и подтверждены автором его долгосрочные прогнозы эколого-экономических и социально-политических кризисов, выполненные на основе системной теории социально-экономических и политических циклов, что является актуальным в условиях перманентного глобального социально-экономического и политического кризиса 2008–2016. Дана комплексная оценка эколого-экономических и социально-политических циклов и кризисов в СССР, РФ и Украине.

Ключевые слова: синергетика, эволюция, социально-экономические циклы, эколого-экономические и социально-политические кризисы.

*V. KUZMENKO,
Ph.D., associate professor, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*

The evolution of complicated ecologo-economic and social-political systems as factor of sustainable development of the state

In the article to analysis and confirmis the author of his the long-term prognosis of ecology-economic and social-policy crises, fulfilled on the fundamentals of the system theory of social-economic and policy cycles, that is to the burning in conditions of the permanent global social-economic crisis 2008–2016. Complex evalute of ecology-economic and and policy crise in USSR, RF and Ukraine fulfilled.

Keywords: synergetics, evolution, social-economic cycles, ecology-economic and social-policy crises.

*Свобода приходит нагая,
Бросая на сердце цветы,
И мы, с нею в ногу шагая,
Беседуем с небом на ты.
Мы, воины, строго ударим
Рукой по веселым щитам:
Да будет народ государем
Всегда, навсегда, здесь и там!
Пусть девы споят у оконца,
Меж песен о древнем походе,
О верноподданном Солнца –
Самодержавном народе.*

19 квітня 1917

Велімир Хлебніков (1885–1922)

Постановка проблеми. Стаття не випадково починається з епіграфу – вірша, написаного у період між двома російськими революціями 1917 року абсолютно вільним у своїй творчості геніальним поетом Велімиром Хлебніковим, що народився більше 130 років тому (9 листопада 1885 р.) в Ханській ставці Малодербетовського улуса Калмицького вільного степу та має за материнською генетичною гілкою корені українського казачства. Адже людина народжується на світ не для того щоб у ньому просто існувати і виживати будь-яким чином, а щоб жити повноцінним життям. Це можливо тільки в умовах його реальної свободи, що дає їй засоби захистити свої права й людську гідність та забезпечити процвітання суспільства. А правову державу в історії людства створили для того, щоб захистити людину від зовнішніх і внутрішніх загроз та підтримати її у важкі часи криз, вимагаючи від неї виконання своїх громадянських обов'язків перед державою і членами її суспільства.

Кожна держава уявляє собою досить складну соціально-економічну і політичну систему, сталість функціонування якої залежить від певного ритму її динаміки розвитку, як стійкість людського організму залежить від ритму її серця, аритмія якого викликає серйозну хворобу цього організму та веде до її негативних наслідків, навіть до смерті людини. Такою же летальною може виявитися аритмія для існування держав, кожна з яких має життєвий цикл свого існування.

Аналіз досліджень та публікацій. Один із засновників нової міждисциплінарної науки кінця ХХ ст. «синергетики» – видатний німецький вчений Герман Гаген звернув увагу на те, що саме поняття складних систем потребує свого наукового обґрунтування: «При наївному підході їх можна описати як системи, що складаються з великого числа частин, елементів або компонентів, котрі можуть бути як одного, так і різного роду. Компоненти, або частини, можуть поєднуватись між собою більш або менш складним чином. Різні галузі науки дають нам багаточисельні приклади систем, що називають складними. Деякі з них виявляються досить простими, в той час як інші виявляються дійсно складними» [1]. Саме до останніх відноситься соціально-економічна система, макроскопічним підходом вивчення якої й займається теж досить молода галузь економічної науки другої половини ХХ ст. – макроекономіка.

Г. Гаген визначив синергетику як загальну теорію колективних просторових, часових або функціональних структур.

Її предтечею була загальна теорія систем (ЗТС), з якою в неї існує деякий перетин. Офіційно засновником ЗТС вважається видатний австрійський біолог середини ХХ ст. Людвіг фон Берталанфі [2]. Таким чином, у середині ХХ ст. Л. Берталанфі, якого світовою наукою визнано фундатором концепції загальної теорії систем (ЗТС), узагальнив свої дослідження 1930–1940-х рр., які в подальшому дістали широке застосування у природничих та суспільних науках.

Але задовго до нього, ще в часи першої світової та громадянської війн російський вчений та політик Олександр Богданов (Малиновський) розпочав системне дослідження загальної організаційної науки, яке було названо ним «Тектологія», тобто дефініцією, якою видатний німецький біолог Ернст Геккель визначав закони організації живих істот. До речі, у 3-му томі цієї роботи, що вийшов у світ вже 1922 р., О. Богданов (випускник медичного факультету Харківського університету) вперше у світовій науці дав загальнонаукове системне поняття криз та визначив основні їх типи:

«Перший тип ми визначили як «кризи С», тобто кон'югаційні, що об'єднують; другі як «кризи D», тобто диз'юнктивні, що роз'єднують. По суті, усяка кон'югація починається з кризи С, розриву кордонів; і усякий розпад комплексу виходить з кризи D. Розрізнити ці два типи абстрактно, у мисленні, дуже легко, але коли ми починаємо вивчати явища конкретно, як вони виступають у досліді, з'ясовується, що справа значно складніша саме тому, що простих криз не буває; кожна криза в дійсності представляє ланцюг елементарних криз того та іншого типу [3, Кн. 2, 214–215].

Саме використання синергетичних методів дослідження складних (у т. ч. соціально-економічних) систем дозволяє дати наукову інтерпретацію і «кризи нашого часу» за визначенням видатного російсько-американського соціолога Питирима Сорокіна, який півстоліття тому в своїх «головних тенденціях нашого часу» [4] досить точно спрогнозував сучасні тренди конвергенції різних еколого-економічних систем та їх глобалізації з переміщенням їх центру в Азійсько-Тихоокеанський регіон (АТР) та з періодичним повторенням коливань змін соціально-політичних систем у різних країнах від демократії до тоталітаризму, що в наш час ми вже спостерігаємо у сусідній Росії, що зачепило й Україну.

Невирішені частини проблеми. Говорячи про еволюцію різних складних систем, слід зазначити, що гармонізація процесу еволюції Всесвіту здійснюється відповідно до певних математичних законів, сьогодні далеко ще не пізнаних людством. Так тільки в середині ХХ століття було відкрито, що в результаті розвитку Сонячної системи логарифми афелійних (гранично максимальних) відстаней планет від Сонця знаходяться в лінійній залежності, що відповідає ступеневій їх залежності щодо самих величин цих відстаней. Причому Сонце і планети являють собою коливальну систему, що знаходиться необмежено довго в сталому стані тільки якщо ці відстані відповідають ряду чисел Фібоначчі, які знаходяться між собою в золотій пропорції ($\Phi = 1,618$), відомій ще цивілізаціям Древніх Вавилону, Єгипту та Греції, які називали її «божественною» пропорцією. В результаті підтвердилася просторова гармонія небесних сфер, про яку писали ще Коперник, Галілей і Кеплер, еволюція якої у часі має чітко визначений циклічний характер.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таким чином, одним з найважливіших видів ендегенної циклічності в природі є ротаційна циклічність, яка породжується осьовими та орбітальними обертаннями різних об'єктів, в яких головними для земних еколого-економічних систем є Сонце, Земля і Місяць, рух яких є першопричиною добової і сезонної циклодинаміки не тільки біологічного, а й усього господарчого і соціального життя на Землі і функціонування більшості її еколого-економічних систем. Періоди ротаційної циклічності визначаються часом повного обертання об'єктів (у нашому випадку – астрономічних об'єктів) навколо своєї осі, або часом їх повного обертання по своїй орбіті. До речі, саме впливом Місяця та Сонця на Землю починаючи з 2011 р. вчені пояснювали сучасні соціально-політичні катастрофи в арабських країнах та природно-техногенну катастрофу в Японії, а також події української Революції гідності і «шизоїдну» реакцію на них экс-президента України і президента РФ.

Дослідження впливу космічних циклів, перш за все циклів сонячної активності, на суспільні процеси, що відбуваються на нашій планеті, має вже вікову історію. Саме сто років пройшло від перших таких оцінок видатного російського вченого Олександра Чижевського [5], який помітив, що з появою плям на Сонці активізувалися армії учасників першою світовою війною, а у 1917 році з інтервалом у півроку в Росії відбулось дві революції, події яких синхронізували з піками максимумів сонячної активності. Але в цих дослідженнях не вирішено цілий ряд складних проблем. І сьогодні вчені попереджають про ризики катастрофічних подій на Землі, але політики, за рідким винятком, поки не дуже прислухаються до думок фахівців.

Соратник Г. Гакена та його колега по Штутгартському університету Вольфганг Вайдліх, який застосував методи синергетики в соціальних науках, у своїй «Соціодинаміці» пише: «Здається очевидним, що реальність, включаючи одушевлений і неодушевлений світи (живу і неживу природу) розділена на шари (стратифікована) з різним ступенем організованості. Вищі, більш макроскопічні шари є складеними, і тому «покриваються над» нижчими, мікроскопічними шарами. В даному випадку ми відходимо від причинних зв'язків між шарами. Мікола Гартман був одним з перших філософів, що поклали в основу свого вчення цю багатшарову структуру світу.

Якщо організаційна структура шару така, що йому як цілому властиві якісно нові характеристики, котрих немає в нижчих шарах, то ми будемо визначати такий шар як систему. Система – «це більше ніж проста сума її складових» [6, 30–31].

В ЗТС ефект, коли сума впливів складових системи не дорівнює ефекту їх спільного впливу було названо емерджентністю складних систем. Ми при моделюванні складних соціально-економічних систем ще у 70-і роки ХХ ст. назвали це ефектом накладення просторових підсистем одна на одну в єдиній системі або шумовим ефектом їх спільного впливу в єдиній системі. Якщо розглядати розвиток різних соціально-економічних циклів у часі, то там теж спостерігається цікавий ефект їх синхронізації, яким видатний австро-американський економіст Йозеф Шумпетер [7] в 1939 р. пояснив причину виникнення Великої депресії 1929–1939 рр. як синхронізацію кризових фаз 3-х відомих на той час економічних циклів Жюгляра [8], Кітчича [9] та Кондратьєва [10]. Чергову Велику депресію 2008–2016 рр. пояснюють сьогодні синхронізацію кризових фаз ще більшої кількості циклів.

Саме оцінка ефектів синхронізації різних фаз (перш за все кризових) різноманітних циклів еколого-економічного та соціально-політичного розвитку й стало метою даного дослідження, з якої випливають і основні його завдання.

Розглядаючи складні системи живої природи В. Вайдліх констатує:

«У біології чи соціальній науці системна архітектура набагато складніша. Розглянемо суспільство і людину як його елементарну частину. В цьому випадку існує багато підсистем, таких як: родини, школи, фірми, політичні партії, соціальні групи, що формують організаційні структури. Ці підсистеми мають частково співпадаючі (перекриваючі) структури, тому що один і той же індивід може одночасно бути членом кількох груп. Паралельно з «вертикальною» ієрархічною системою «індивід-група-суспільство» існує також і «горизонтальні» відносини та зв'язки між групами, наприклад, між фірмами і політичними партіями.

Так як стратифікація реальності у послідовність систем є домінуючим фактом, звичайно, структуризація наук, що вивчають певну сукупність систем, більш або менш співвідноситься з організаційним шаром живої або неживої природи» [6, 32].

Індивіди, з усім своїм інтелектуальним запасом, готовністю до проявлення емоцій і можливістю змінювати типи поведінки, що проявляються в формі культурної та економічної діяльності, шляхом взаємодії, яка все більш посилюється, вносять вклад у створення загального «поля» цивілізації, що складається з культурних, релігійних, політичних, соціальних та економічних компонентів. Зокрема, всі державні інститути, релігія, економіка, закони та політична ідеологія відносяться до цього колективного поля. Воно визначає соціально-політичний клімат, рівно як і культурний та економічний стан суспільства. Саме на цьому макрорівні виникають нові системні якості соціуму.

Ці системні якості ведуть до сильної спадаючої взаємодії, тобто взаємодії «ціле-частини». Колективне цивілізаційне поле має потужний вплив на можливі дії індивіда шляхом пропозиції орієнтирів та привнесення взаємодії в культурні традиції. Це реалізується через розширення та обмеження обсягу доступної інформації, часткове усунення від прийнятих рішень по проблемам, вже визначеним структурою суспільства, а також шляхом активізації прихованих здібностей індивідів.

«Системність» системи особливо посилюється циклічним характером опосередкованої спадаючої взаємодії. З одного боку, частини системи є абсолютно необхідними для формування макроознак системи. З іншого боку, нові системні якості виникають на макрорівні, а не на рівні окремих частин, з яких він складається. Але вони впливають та іноді навіть визначають динамічну поведінку елементів» [6, 37–38]. Оцінити ці впливи й є одним з основних завдань даної роботи.

Виклад основного матеріалу. Важливим і широкорозповсюдженим у природі механізмом циклодинаміки є коловоротна циклічність, яка проявляється в наявності у великих і складних еколого-економічних системах замкнених циклів руху матерії, енергії, інформації або будь-яких інших субстанцій. Прикладами такої коловоротної циклічності є загальновідомий коловорот води у природі; коловороти ряду необхідних для життя біосфери елементів, таких як кисень, вуглець, азот і фосфор; коловорот радіонуклідів і різних мікроелементів в замкнених біоценозах; коловорот сировини

(металів), які багаторазово використовуються для виробництва продукції, що може бути легко утилізована після її використання, тощо. Коловоротна циклічність спостерігається й у коловоротній соціально-політичній динаміці, яку помітили ще у II-му столітті до нової ери два історики Стародавніх Риму та Китаю – Полібій [11] і Сима Цянь [12]. Більш складним явищем, але також широко розповсюдженим у природних, еколого-економічних, виробничо-технологічних і соціально-політичних системах, є наявність у цих системах замкнених контурів від'ємного зворотного зв'язку з певним запізненням (лагом). Саме цей механізм дії зворотного зв'язку може бути причиною виникнення циклічних коливань багатьох характеристик господарчо-економічної діяльності, прикладами яких є коливання цін, цикли пропозиції та попиту на товари і послуги, хвилі інвестиційної активності, витки інфляції. Наявність від'ємних зворотних зв'язків у біосфері породжує циклічні коливання чисельності живих організмів у таких типах систем, що мають цей зв'язок і взаємодіють між собою через види організмів, як система конкуруючих за продукти харчування видів, система типу паразит – хазяїн чи хижак – жертва, що на багатьох прикладах описав ще знаменитий англійський вчений Чарльз Дарвін [13].

Аналогічні біосферним типи циклів, які обумовлені наявністю у системі контурів від'ємного зворотного зв'язку, можуть виникати і у людських спільнотах на всіх рівнях їх соціальної організації. Слід зазначити, що при наявності в системі контурів не від'ємного, а додатного зв'язку, вихідні показники, які характеризують стан такої системи, починають невинно мультиплікативно зростати в ступеневій залежності, що з часом може привести до виникнення у системі кризових ситуацій і навіть катастроф. Яскравими прикладами таких ситуацій є витки гіперінфляції і спалахи безробіття, які при досягненні ними критичних рівнів можуть привести до соціального вибуху, створення у державі вкрай нестабільної ситуації і навіть руйнування винної у цьому політичній системи, що й відбулось у наш час в Україні, яка разом з Білорусією відмовилась від ядерної зброї на початку своєї незалежності.

Слід зазначити, що прогнози оцінки майбутнього відкриття атомної енергії і термоядерного джерела сонячної енергії вже таїли в собі і небезпеку нерозумного використання людством цієї енергії, яка і сьогодні зберігає потенційну загрозу її застосування ним собі на погибель, як це було зроблено США в 1945 р. в Японії у Хіросімі та Нагасакі. Можливо, саме прогнозно-модельні розробки Римського клубу, і перш за все моделювання «ядерної зими» видатним російським вченим – математиком і філософом Микитою Мойсеєвим [14], в т.ч. можливих її згубних наслідків, убивчих для людства, і було одним з найважливіших чинників її попередження та часткової призупинки гонки ядерних озброєнь. Витоки сучасної науки про спільний розвиток (коволоцію) природи і суспільства беруть свій початок у теорії біосфери та ноосфери В.І. Вернадського, в основі якої лежать відкриті їм біохімічні явища, що дозволили ввести поняття «живої речовини», якій власне і притаманний еволюційний процес, відсутній у неживій речовині. Це відкриття, за свідченням самого вченого, який народився в Санкт-Петербурзі, було їм зроблено в роки громадянської війни на батьківщині його батьків – Україні, співзасновником і першим президентом Академії наук якої він

тоді став. Як зазначає сам Вернадський, назва «ноосфера» була запропонована після читання ним лекцій у Сорбоні в Парижі в 1922–1923 рр. французькими вченими – математиком і філософом – бергсоніанцем Є. Леруа і геологом та палеонтологом Тейяр де Шарденом вже в 1927 р. [15].

По суті, ще більш визначальною ступенева залежність є для розвитку в часі та просторі різних процесів у живій природі та вінці її утворення – людському суспільстві, якщо воно дійсно заслуговує такої оцінки. Зокрема, знаменитий ряд чисел Фібоначчі, який сходиться як раз до золоті пропорції, було відкрито на початку XIII століття італійським математиком Леонардо з Пізи (Fibonacci – скорочено filius Bonacci, тобто син Боначчі) із геометричної прогресії розмноження кроликів. Відповідно до неї збільшується і рід людський, але зі значно меншою швидкістю, яка за рахунок сукупності негативних чинників (соціально-політичних та природно-техногенних катаклізмів) тимчасово може приймати й від'ємне значення популяції, циклічно відновлюючись потім до чергової максимальної величини. Наприкінці XVIII століття зростання населення планети у геометричній прогресії досліджувалося англійським економістом Томасом Робертом Малтусом у роботі «Дослідження закону народонаселення» [16]. Саме вона наштовхнула Чарльза Дарвіна на відкриття законів еволюції біосфери через боротьбу різних її видів за виживання, на що вище вже зверталась наша увага.

Багато закономірностей соціально-економічної динаміки (соціоекодинаміки) теж відповідають геометричній прогресії. Так одна з основних її залежностей – виробнича функція (ВФ) Кобба–Дугласа–Тінбергена зв'язує у часову ступеневу функцію ресурси і результати доцільної економічної діяльності людей, що відповідає вимогам науково-технічного прогресу (НТП). Характерно, що ця залежність простежується й у просторово-територіальному розподілі тих же показників. Це було виявлено нами при побудові ВФ на основі статистики регіонів УРСР (тобто 25 областей України за часів СРСР, одна з яких на початку її незалежності отримала статус АРК, а зараз разом з містом Севастополем окупована та анексована Росією, чого не визнали Україна й світ), зв'язки між економічними показниками яких найбільш адекватно відображувались саме в ступеневій модифікації ВФ. У геометричній прогресії зростають і негативні процеси соціоекодинаміки, зокрема, такі як інфляція і безробіття, які останнім часом переслідують українську економіку. Таким чином, логарифми багатьох економічних показників або їхні динамічні параметри знаходяться між собою в лінійній залежності, що відповідає ступеневій залежності щодо величин самих цих показників.

Поняття ритму особливе значення надавали ще стародавні цивілізації. Видатний російський філософ Олексій Лосєв у рік смерті Хлебнікова (1922) писав: «час – максимально близький, максимально інтимний аналог числа. Час так само «по-рожний», як і число, так само має свій власний зміст, незалежне від грубої якості зовнішнього світу. Він також первинний для фактичного буття, як число для смислового буття, будучи таким самим «актом покладання», але тільки вже зовсім в іншій області, не в області чистого смислу, а в області фізичної матерії. Він також народжує із себе речі, несе на собі речі, також є першо-принципом їхнього життя і руху, самовиокремлення і самооб'єднання, як число народжує усі розходження в смисло-

вій сфері, несе на собі всяку ідеальну координацію і визначає живу текучість змісту. Число і час – обидва суть животрепетний пульс буття; і обидві стихії – раніш і первинній самого буття, бо це і є те, що породжує саму сферу буття і творить її індивідуацію. Число і час – міць і напруженість буття, позбавлене всього зовнішнього і випадкового; це оголене серце буття, відкіля вічно ллються життєдайні потоки світового життя, що одушевляють, звідки діється й сама доля буття та світу. Число є зміст часу, а час є життя чисел. Час теж є, врешті–решт, лічильність або, вірніше, якась певна модифікація лічильності. І те й інше, число і час, – це реальна, до останнього й інтимнішого ступеня виявлена доля буття, тобто саме буття у своїх живих і нервових сплетеннях і зчленуваннях» [17]. Як знавець античної філософії він зазначав: «ритм у розумінні Платона як визначеного роду порядок руху охоплює собою рішуче всю дійсність, починаючи від людського життя, індивідуального та суспільного, переходячи до сфері мистецтва і кінчаючи рухом космосу в цілому» [18]. Сучасний англійський учений Дж. Уїтроу ставить поняття ритму як первинне стосовно категорії часу: «... ми сприймаємо час не безпосередньо, але тільки у вигляді конкретних послідовностей і ритмів <...> Час заснований на ритмах, а не ритми на часі» [19]. І саме соціально–економічна динаміка відзначена багатьма різними ритмами (циклами) розвитку, які й визначають еволюцію цієї складної системи.

Збувається пророче висловлення геніального українського вченого В. І. Вернадського: «Наука ХХ сторіччя знаходиться в такій стадії, коли наступив момент вивчення часу, також як вивчається матерія й енергія, що заповнюють простір» [20]. Навіть найбільш просунута на рубежі ХХ–ХХІ ст. міждисциплінарна наука – синергетика приділила підвищену увагу проблемі незворотності часу. Свій ранній інтерес до нерівноважених систем, що постійно вагаються між численними станами і ніколи не повертаються до початкових умов, батько сучасної синергетичної парадигми в науці Ілля Пригожин зберіг до кінця життя, яке закінчилося вже в новому тисячолітті – 28 травня 2003 року. Саме за роботи з термодинаміки необоротних процесів, особливо за теорію дисипативних (нерівноважених) структур, І.Р. Пригожин був в 1977 р. удостоєний вищої нагороди у світовому науковому співтоваристві – Нобелівської премії. Ілля Пригожин – рідкісний приклад вченого, який намагався побудувати міст над прірвою між точними (природничими) і гуманітарними (суспільними) науками. Він намагався створити «нову фізику», яка змогла б, за його словами, «розв'язати конфлікт, пов'язаний з поняттям часу, зняти протиріччя між інноваційним часом розкріпачення людини і періодично повторюваним часом стабільного матеріального світу, в якому будь–яка зміна, будь–яке нововведення з необхідністю виявляються не більше ніж видимістю» [21]. Фокус наукової творчості Пригожина – конструктивна роль порушення симетрії між минулим і майбутнім, так звана стріла часу.

Пригожинське відкриття особливо знаменне для українців, оскільки теорему Іллі Пригожина, сформульовану їм для нерівноважених процесів як четверте начало термодинаміки, що протидіє другому її началу, російський вчений Побіск Кузнецов назвав «законом Подолинського» [22] – тобто законом, сформульованим видатним українським вченим Сергієм Подолинським ще в 1880 році. Цей закон повинен забезпечити

стаціонарний стан (в т. ч. для живих організмів), який відповідає мінімуму виробництва ентропії. Тридцятирічний Подолинський написав піонерну роботу, де вперше показав, що Ното Faber завдяки своїй творчій діяльності накопичує і перетворює сонячну енергію на Землі, за допомогою якої створює необхідні засоби виживання людства. Тим самим він протидіє дисипації енергії і мінімізує приріст ентропії. Таким чином, Подолинським, по суті, й було відкрито четверте начало термодинаміки, що вже тільки в середині ХХ століття було викладено точною математичною мовою формул бельгійським вченим російського походження Іллею Пригожином. Враховуючи, що друге начало термодинаміки називають законом зростання ентропії, який забезпечує її максимізацію, четверте її начало врівноважує друге в точці динамічного мінімаксу.

Висновки

Таким чином, синергетичні механізми еволюції були відкриті ще наприкінці ХІХ ст. у роботах талановитого молодого українського мислителя Сергія Подолинського. Тільки нещодавно вдалось переосмислити результати його досліджень, опублікованих ще у 1880 році, коли вченому виповнилось тільки 30 років. В піонерній науковій праці міждисциплінарного характеру «Праця людини та її відношення до розподілу енергії» Подолинський спромігся поєднати астрономічні, фізичні, біологічні та економічні знання. Передумовою цього відкриття Подолинського був той факт, що він мав всебічну освіту, закінчивши фізико–математичний факультет Київського і медичний – Вроцлавського університетів, а економіку вивчав у науковому співтоваристві при університеті св. Володимира під керівництвом видатного українського вченого Миколи Зібера, до речі першого у тогочасній Росії перекладача творів Карла Маркса.

Саме Подолинський зробив еколого–економічне відкриття світового рівня, у якому довів, що творча діяльність homo faber (людини діяльної), спрямована на протидію стихійним силам природи, що посилюють хаос (згідно з другим началом термодинаміки), через мінімізацію приросту ентропії дозволяє забезпечити нагромадження та перетворення сонячної енергії на поверхні землі, за допомогою якої відбувається відтворення засобів задоволення фізичних і духовних людських потреб. Таким чином, фактично було означене четверте начало термодинаміки, до офіційного визнання якого науковим співтовариством планети залишалось більше півстоліття.

Цікаво, що вперше вказану роботу Подолинського було видано у 1880 р. російською та французькою мовами, причому в останньому випадку у міжнародному часописі з біологічних наук. І хоча вона мала безпосереднє відношення до аналізу еволюційних процесів в біології, але залишилась практично непоміченою фахівцями цієї галузі знань. Упродовж 1880–1881 р. вийшло ще одне її видання французькою, італійською та німецькою мовами. З останнім ознайомились «володарі дум» того часу Карл Маркс і Фрідріх Енгельс. І хоча у листі Енгельса до Маркса мова йде про «дійсне відкриття Подолинського» воно залишилося для них до кінця незрозумілим – за оцінкою Енгельса, Подолинський «переплутав економічне з фізичним». Але ж завдогдо до Маркса Франсуа Кене та його послідовники в економічній теорії розробляли фізіократичну її концепцію, що досить успішно розвивається до нашого часу, наприклад у фізичній економіці Ліндона Ларуша, яка дозво-

лила йому передбачити сучасну світову фінансово-економічну кризу. Фізіократична школа завдяки видатному мислителю Миколі Руденку [23] є і в Україні. Сьогодні, з висоти часу початку третього тисячоліття Християнської ери, рельєфно проявилось те, що Подолинський зі своєю теорією щодо розуміння світу людством «вирвався» вперед майже на сторіччя, у той час як впровадження ідей марксизму, спекуляція і догматизація яких у СРСР при крайній перекрученості їх в політико-ідеологічних цілях, «відкинуло» розвиток його батьківщини практично на той же термін назад.

Непорозуміння з боку наукової спільноти тяжко пережив Подолинський. У той час, коли у Штутгарті в 1883 р. вийшло останнє прижиттєве видання його праці, він вже знаходився у психіатричній лікарні. Символічно, що ця публікація була здійснена у місті, яке через сторіччя завдяки роботам Германа Гакена, Вольфганга Вайдліха та інших сучасних німецьких вчених стало світовим центром синергетики, основи якої було закладено саме трудом Подолинського. Ідеї Подолинського майже 50 років були незрозумілими людству і тільки його та наші видатні співвітчизники відкрили їх перед сучасниками. Голова Центральної Ради незалежної України та видатний її історик Михайло Грушевський переклав його основу працю з німецького видання 1883 р. і надрукував вперше українською мовою у Відні в 1922 р., а перший президент Національної академії наук України Володимир Вернадський високо оцінив «енергетичний підхід Подолинського, який зрозумів значення цих ідей і спробував застосувати їх для вивчення економічних явищ». Але й після цього знадобилось ще 70 років, щоб до кінця оцінити геній Подолинського та вагомість його відкриття.

Саме воно, еколого-економічне відкриття Подолинського підштовхнуло видатного українського вченого Володимира Вернадського у 20-ті роки до створення теорії біосфери та ноосфери. Вже наприкінці свого життя в середині 40-х років він писав, що «світовий характер соціально-політичних процесів у ході історії виразно впливає з глибшого субстрату людської історії, з геологічного субстрату, який лежить в історії людства, з нового стану галузі життя нашої планети, її біосфери, переходу її в ноосферу, в якій людство стає вперше могутньою загальнопланетарною геологічною силою і де може геологічно проявлятися його думка, його свідомість» [15]. Ця думка вченого вкрай актуальна сьогодні на тлі страшних еколого-економічних і соціально-політичних катастроф наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., вчасне попередження яких вченими виходячи з теорії циклів навряд чи змогло б їх повністю запобігти, але мінімізувати втрати людства від них було цілком можливим з об'єднанням зусиль найбільш розумних і авторитетних мислителів та політиків планети Земля. Тим більше, що у травні 1994 р. в Йокогамі пройшла Всесвітня конференція з природних катастроф. Вона прийняла декларацію, де призвала усіх до того, що боротьба за зменшення втрат від природних катастроф повинна стати важливим елементом державної стратегії усіх країн у досягненні сталого розвитку. В цій декларації вперше прозвучав призив до стратегії, заснованої на науковому прогнозуванні та попередженні катастроф. «Краще попередити стихійне лихо, ніж ліквідувати його наслідки» [24] – так записано в підсумковому документі конференції. При цьому світовий до-

свід показує, що витрати на прогнозування та забезпечення готовності соціуму до катастрофічних подій надзвичайного характеру на порядок менші у порівнянні з можливими втратами, а частота і масштаби катастроф в останні 30 років після Чорнобильської катастрофи подвоюються кожні 15 років.

Директор Інституту теоретичної фізики Штутгартського університету професор Вольфганг Вайдліх вперше приїхав у Київ в 1992 р., тобто у перший рік існування незалежної України, на науковий форум з економічної та політичної соціології. У своєму виступі в Києві на міжнародній науковій конференції «Катастрофічні суспільні явища та поведінка соціальних систем, що самоорганізуються» він нас попередив: «суспільство, психології членів якого притаманні риси тоталітаризму та конформізму, може розвиватися за схемою, яка дуже лякає, циклічно повторюючи то тривалий період жорсткої тоталітарності, то більш короткий – відлиги, що завершується анархією, після якого знову тверда рука. Жахлива перспектива!» [25]. Його думки перетиналися з відкритими нами на той час 30-річними циклами «9-річного стиснення – 18-річного розслаблення суспільної системи з 3-річним перехідним періодом боротьби за владу», які ми вдруге доповідали навесні того ж року в Москві на І-й міжнародній Кондратьєвській конференції, присвяченій століттю з дня народження Миколи Кондратьєва [26]. Як і в маятниковому циклі коливань соціально-політичних систем від демократії до тоталітаризму Питирима Сорокіна [4], в них проглядається певний синергетичний механізм, на що і вказав у 1992 р. Вольфганг Вайдліх, зробивши і невтішний для нас прогноз, який підтверджується реаліями пострадянського простору з сьогоднішнім 3-річним «патовим» періодом боротьби за владу.

Цікаво, що співпадання відкритих нами кількісних оцінок довжини складових даного циклу в тому ж 1992 році було знайдено нами в книзі московського соціолога Юрія Плотинського: «у різних соціальних процесах китайські мудреці виявили цикли з періодами 3, 9, 18, 27 і 30 років» [27], а через 5 років ми знайшли їх підтвердження в опублікованій ще в 1927 р. ранішній статті Сорокіна [28], що відсилала нас до авторитету китайського філософа Конфуція. Ще через 8 років у розділі «Сталість та життєвий цикл держави» описаний нами за 15 років до того цикл було детально представлено і проаналізовано в монографії російських учених Вячеслава Петрова та Сергія Селіванова [29]. Цілковито слушно вони пов'язали його зі сталістю функціонування держави, в котрій зростають загрози її загибелі сьогодні, тобто через 10 років від виходу їх книги та 25 – від кількісної оцінки нами складових цього циклу. Досить символічним є й той факт, що вперше цей цикл було публічно викладено нами через місяць після невдалого путчу 19–21 серпня, у вересні 1991 р., як остання доповідь останньої Всесоюзної економічної конференції в СРСР, яку організував у Петрозаводську академік РАН Володимир Маєвський, що вніс потім вагомий вклад в еволюційну теорію розвитку різних складних суспільних систем.

Майже 20 років тому в інтерв'ю завідуючій відділом науки газети «Киевские ведомости» Наталії Куролєнко «Найближчі 15 років нас буде трясти, заливати та ... давити депресіями» [30], виходячи з теорії еколого-економічних та соціально-політичних циклів нами був зроблений прогноз про посилення частоти природних і суспільних катастроф наприкінці ХХ ст. –

початку XXI ст. та настання глобальної соціально-економічної кризи в перше десятиліття нового тисячоліття, що, на жаль, і відбулось вже не тільки в економічній, але й в політичній реальності. Причому, у формі депресії світової економіки глобальна криза 2008–2016 рр. може затягнутись ще на кілька років в силу накладення на неї кризової фази великого циклу кон'юнктури Кондратьєва (К-хвилі), яка проявила себе вже на початку тисячоліття – у формі стагнації світової економіки 2001–2002 рр. Але замість структурної перебудови світового господарства на нову інноваційну К-хвилю, провідні країни світу на чолі зі США зосередили свою увагу на нових формах регіональних напівглобальних війн країн НАТО з ісламською цивілізацією у Афганістані та Іраку, а РФ – на війнах з Грузією та Україною. Завдяки ВПК цих держав поживавилася й світова економіка. Тим самим ці війни відсунули глобальну соціально-економічну кризу на один цикл Жюгляра, але перебування технологічного укладу (ТУ) на новій інноваційній К-хвилі так і не відбулась. Тому світова економіка все ж повинна пройти фазу інноваційного оновлення та осідлати нову К-хвилю.

Подальше дослідження закономірностей соціально-економічного розвитку в «довгих хвилях Кондратьєва» призвело до висновку, що великі цикли кон'юнктури, які розпочинаються на рубежі та в середині століть, по суті якісно неоднакові. Якщо в перших акцент перетворень спрямовано на зміну технологічних укладів (ТУ), які, за їх теорією, створеною на рубежі 80–90 років XX ст., відповідають визначеному еталону світових рівнів галузевого розвитку, пов'язаних в єдину систему ТУ, то в інших відбуваються процеси, які призводять у відповідність до цих ТУ соціальні інститути, що регулюють суспільні відносини. Людство ще не навчилось долати визначені як кризові в історії процеси мирним шляхом, у зв'язку з чим така відповідність була досягнута в середині XIX століття через Буржуазну революцію 1848 р. («Весну народів»), а в середині XX ст. через другу світову війну. І хоча соціокогенез має еволюційний характер, точки зламу його циклоїди супроводжуються революційними подіями, аж до суспільних катастроф.

Згідно нашого прогнозу 25-річної давнини черговий 30-річний цикл почався з горбачовського 9-річного «розслаблення» 1985 року, яке закінчилось у 1994 р. (хоч сам Горбачов вже три роки не був при владі). У 2013 р. закінчилося чергове 18-річне «стиснення» на пострадянському просторі, яке розпочалось у 1994 р. з приходом до влади в Україні Леоніда Кучми та в Білорусії Олександра Лукашенка, а «демократи» Нурсалтан Назарбаєв у Казахстані, а же раніш Борис Єльцин у РФ розігнали свої парламенти. Причому останній не зупинився на розстрілі парламенту з танків, а ще й наприкінці 1994 р. розпочав 1-у Чеченську війну (її закінчив Хасав'юртською угодою у 1996 р. покійний генерал Олександр Лебедь), а Володимир Путін через 3 роки після цього розпочав уже 2-у Чеченську війну, але цього було йому замало у 18-річному «стисненні», і вже у 3-річний «патовий» період боротьби за владу (2013–2015 рр.) ним було захоплено та анексовано Крим і розпочато війну проти України, як і 5–6 років тому – проти Грузії.

Таким чином, президент РФ Володимир Путін у 2012 р. «повернувся до влади», яку, по суті, не втрачав уже 15 років. Але саме у 2013 р. почався 3-річний «патовий» період боротьби за владу, аналогічний ленінському триріччю Громадянської війни 1918–1920 рр., післясталінському триріччю

1953–1956 рр. боротьби за владу Микити Хрущова спочатку з Лаврентієм Берією, а потім з так званою «антипартиійною групою» Маленкова, Молотова та Кагановича, післябрежневському триріччю 1982–1985 рр. зміни генсеків СРСР – Андропова, Черненко, Горбачова. Так що нас чекають «цікаві часи» не тільки еколого-економічних, але й соціально-політичних змін. Закінчується цей черговий трирічний перехідний «патовий» період вже в 2016 р., оскільки реально він почався восени 2013 року з «Революції гідності» в Києві.

Знакове вбивство у стін Кремля популярного серед народів Росії та України опозиційного політика Бориса Немцова на початку 2015 р. стало свого роду суворим попередженням владі у Росії. Цю смерть дуже ёмко й точно прокоментував у перші часи після трагічного вбивства російський письменник – дисидент – автор «солдата Чонкіна» – Володимир Войнович. Він виказав думку, що інколи смерть одної людини може стати поворотною в історії країни. Важко з цим не погодитися, згадавши про смерті Сталіна та Берії в 1953 і Брежнєва в 1982 роках в історії СРСР. Правда, останні в момент їх смерті були при владі. Немцова було вбито, коли вже 15-річчя він не був при владі, але потенційно залишався реальним кандидатом до повернення у владу в найближчому майбутньому. Головне ж, він був людиною, що не боялася владі говорити правду. В результаті Борис Немцов став у жертвний ряд російської влади: Політковська, Литвиненко, Новодворська...

А щодо ролі Володимира Путіна в цих убивствах та взагалі в російській історії та його впливу на Україну ми також давно попереджали. Адже прихід Путіна до президентства в РФ у 2000 р. було відмічено у серпні (знаковому для Росії місяці невдалого путчу в Москві в 1991 р. і дефолту економіки РФ в 1998 р.) 2000 р. трьома резонансними катастрофами у трьох основних середовищах природи – підземному, підводному та піднебесному. В останніх двох Путін піарився напередодні, поглиблюючись на добу на борту підводної військової субмарини з ядерними боеголовками, аналогічній атомній підлодці «Курськ», що затонула з 132 жертвами, яких можна було врятувати, та літаючи на реактивному військовому літакові в російському піднебесі (а в наш час безпосередньо ще й в стаї лелек). Остання катастрофа наприкінці серпня 2000 р. символічно відгукнулася пожежею російського піднебесся в центрі Москви, де палала телевежа в Останкіно. Ну а торкаючись першої катастрофи від 6 серпня 2000 р. у «сатанинському» підземеллі біля станцій метро «Тверська» та «Пушкінська», котре територіально вже зовсім близько до оточеного «підземними катакомбами» Кремля, де загинула «чертова дюжина» – 13 людей саме 6 серпня (день ядерної катастрофи у Хіросімі в 1945 р.) 2000 р., говорити багато не потрібно. Тоді я, в цей же день 6 серпня 2000 р. (рівно через 55 років після страшної атомної катастрофи в японській Хіросімі) в київському метро, крокуючи ескалатором, став рахувати: «Раз (с) путін, два Путін», прийшовши до висновку, що на початку XX ст. вплив Григорія Распутіна на царську родину або іншими словами «Распутінщина» призвела до катастрофи як цю родину, так і взагалі Росію, а наприкінці XX ст. прихід до влади Володимира Путіна, знову веде Росію до катастрофи вже на початку XXI ст. Знаменно, що суть Путіна в плані спровокованої ним 2-ї Чеченської війни розкрили саме українці за походженням підполковник ФСБ Олек-

сандр Литвиненко та журналістка Анна Політковська, які за це розплатились своїм життям, очевидно, за наказом Путіна. Цікаво, що дівоче прізвище останньої було Мазела. Це прізвище три століття піддавала анафемі російсько-радянська церква в особі українського гетьмана Мазепи. І останнє. На початку війни між РФ і Україною, 11 червня 2014 р. в українській газеті «День» саме про Путіна з'явилась критична стаття російського історика та публіциста з Москви Дмитра Шушаріна «...Все за справедливістю», підзаголовок котрою говорить сам за себе: «Україна в 1991 році вирішила долю СРСР. Зараз в її руках доля Росії» [31].

Список використаних джерел

1. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический поход к сложным системам. – М.: КомКнига, 2005. – 248 с. – С. 18.
2. Берталанфи Л. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем / Под ред. В.Н. Садовского, Э.Г. Юдина. – М.: Мир, 1969. – С. 23–82.
3. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. – М.: Экономика, 1989. – В 2-х кн.: Кн. 1. – 304 с.; Кн. 2. – 351 с.
4. Сорокин П.А. Кризис нашего времени // Сорокин П.А. Человечество. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с. – С. 427–505; Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. – М.: Наука, 1997. – 351 с.
5. Чижевский А.Л. Физические факторы исторического прогресса. – Калуга, 1924; Чижевский А.Л. Космический пульс жизни: Земля в объятиях Солнца. Гелиотараксия. – М.: Мысль, 1995.
6. Вайдлих В. Социодинамика: системный подход к математическому регулированию в социальных науках: Пер с англ. / Под ред. Ю.С. Попкова, А.Е. Семечкина. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 480 с.
7. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y. – L., 1939.
8. Juglar C. Des crises commerciales et de leur retour periodique en France < en Angleterre et aux Etats-Unis / Clement Juglar. – Paris, 1862.
9. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin // Review of Economic Statistics. – 1923. – Preliminary. – Vol. V. – January. – P. 10–16; Crum W. Cycles of rate on Commercial Paper / W. Crum // Review of Economic Statistics. – 1923. – Vol. V. – January.
10. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры. / Н. Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – Выпуск 1. – Т. I. – с. 28–79.; 2-е изд.: Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. / Н. Д. Кондратьев – М.: Экономика, 1993. – с. 24 – 83; Большие циклы экономической конъюнктуры. Доклад в Институте экономики 6 февраля 1926 г. / Н. Д. Кондратьев // Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – с. 172–226.
11. Полибий. Всеобщая история. В 40 книгах, 3-х томах. – С.–Пб.: Ювента – Наука, 1994 – 1995.
12. Сыма Цянь. Исторические записки (Ши Цзи). В 9-ти т. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1972 – 2011.
13. Дарвин Ч. О происхождении видов путем естественного отбора или сохранении благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь <http://charles-darwin.narod.ru/origin-content.html>
14. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь Разума. – М.: Языки русской культуры, 2000; Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. – М.: Устойчивый мир, 2001.
15. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. – М., 1989. – С. 145–149.
16. Малтус Т.Р. Дослідження закону народонаселення. – К.: Основи, 1998. – 535 с.
17. Лосев А.Ф. Хаос и структура. – М., 1997. – С. 141.
18. Лосев А. Ф. История античной эстетики, т. II: Софисты, Сократ, Платон. – М., 1969. – С. 404.
19. Уитроу Дж. Естественная философия времени. – М., 1964. – С.107.
20. Вернадский В.И. Проблемы биогехимии. О коренном материально-энергетическом отличии живых и косных естественных тел биосферы. – М. – Л.: Наука, 1939. – С. 31.
21. Пригожин И., Стенгерс И. Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. – М.: 2000 – 240 с.
22. Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии. – М.: Ноосфера, 1991. – С. 10; Подолинский С.А. Праця людини та її відношення до розподілу енергії // Подолинський С.А. Вибрані твори – К.: КНЕУ, 2000. – С. 203–282.
23. Руденко М.Д. Енергія прогресу. Гносис і сучасність. Публіцистика. – К.: Журналіст України, 2008. – 716 с.
24. Yokohama Strategy and Plan of Action for a Safer World. Guidelines for Natural Disaster Prevention. Preparedness and Mitigation. World Conference on Natural Disaster Reduction. Yokohama. Japan. 23–27 May. 1994. Unated Nations. New York and Geneva. 1995.
25. Куроленко Н. Есть мнение, что тоталитаризм у нас в крови. // Киевские ведомости. – 1992. – 6 октября.
26. Кузьменко В.П. О синхронизации «длинных волн» Н.Д. Кондратьева с историометрическими циклами А.Л. Чижевского и В. Хлебникова // Тезисы докладов на Межд. науч. конф., посв. 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева. – Секция 1 «Идеи Н.Д. Кондратьева и современные экономические и социологические теории». М.: Ассоциация «Прогнозы и циклы», 1992. – С. 67–68.
27. Плотинский Ю.М. Математическое моделирование динамики социальных процессов. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – С. 57.
28. Сорокин П. А. Обзор циклических концепций социально-исторического процесса / П. А. Сорокин // Социс. – 1998. – №12.
29. Петров В.К., Селиванов С.Г. Устойчивость государства. М.: Экономика, 2005. – С. 390–308.
30. Куроленко Н. Ближайшие 15 лет нас будет трясти, заливать и давить ... депрессиями / Н. Куроленко // Киевские Ведомости. – 1996. – 19 февраля.
31. Шушарин Д. ...Все по справедливости: Украина в 1991 году решила судьбу СССР. Сейчас в ее руках судьба России. – // День. – 2014. – 11 июня.

Ресурси і витрати домогосподарств України: аналіз структури та структурних зрушень

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств проаналізовано основні тенденції, структуру та структурні зрушення основних характеристик матеріального добробуту – середньомісячних ресурсів та витрат – домогосподарств України протягом останніх трьох років та визначено їх особливості.

Ключові слова: матеріальний добробут, середньомісячні сукупні ресурси домогосподарств, грошові доходи домогосподарств, негрошові доходи домогосподарств, середньомісячні сукупні витрати домогосподарств, споживчі сукупні витрати домогосподарств, неспоживчі сукупні витрати домогосподарств.

Ресурсы и расходы домохозяйств Украины: анализ структуры и структурных сдвигов

По данным выборочного обследования условий жизни домохозяйств проанализировано основные тенденции, структуру и структурные сдвиги основных характеристик материального благополучия – среднемесячных ресурсов и расходов – домохозяйств Украины за последние три года и выявлены их особенности.

Ключевые слова: материальное благополучие, среднемесячные совокупные ресурсы домохозяйств, денежные доходы домохозяйств, неденежные доходы домохозяйств, среднемесячные совокупные расходы домохозяйств, потребительские совокупные расходы домохозяйств, непотребительские совокупные расходы домохозяйств.

«Ukrainian household resources and expenditures: analysis of structure and structural shifts»

According to a sample survey of household living conditions analyzes the main trends, structure and structural changes the basic characteristics of material well-being – the average resources and expenditures – households in Ukraine over the past three years and defines their characteristics.

Keywords: material well-being, the average total household resources, cash income households, non-cash income households, the average total household spending, consumer spending total households, non-consumer household expenditures.

Постановка проблеми. В українському суспільстві відбулися значні зміни, які суттєво вплинули на рівень життя та матеріального забезпечення населення країни. Економічна та політична нестабільність останніх років призвела до різкого падіння показників матеріальної забезпеченості переважної більшості українських сімей та до занепаду соціальної інфраструктури населених пунктів. Життєвий рівень населення залишається доволі низьким, а життєві стандарти є вкрай низькими і не відповідають сучасним вимогам. Негативні явища у соціальному середовищі, що були викликані економічною та політичною кризою, досі не вдається суттєво пом'якшити. З метою подолання негативних тенденцій та формування цілеспрямованої державної політики щодо підвищення життєвого рівня населення та зменшення масштабів бідності в країні, виникає необхідність виявлення та системного аналізу чинників формування життєвого рівня та виявлення тенденцій соціального розвитку, що простежуються на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу дослідженню теоретичних та практичних питань означеної проблеми у своїх наукових працях приділяли вітчизняні і закордонні вчені: О.І. Амоша, Д.П. Богиня, П.Т. Бубенко, М.І. Долішній, В.В. Онікієнко, С.І. Дорогунцов, В.С. Пономаренко, М.О. Кизим, Е.М. Лібанова, С.Д. Валентей, А. Дауренбеков, В.Ф. Майер, В.М. Жеребін, Т.С. Клебанова, О.В. Кузнецова, В.О. Мандибура, Н.М. Рімашевська, О.Ф. Новикова, В.Я. Райцина, О. Є. Сурикова, Л.М. Черенько, В.С. Шишкін та ін.

Незважаючи на багаточисельні дослідження рівня та якості життя населення, необхідно з метою виявлення сучасних особливостей постійно проводити моніторинг основних характеристик матеріального становища населення – ресурсів та витрат.

З огляду на вище наведене, **метою статті** є дослідження основних тенденцій та структурних зрушень основних характеристик матеріального добробуту (ресурсів і витрат) домогосподарств України протягом останніх трьох років.

Виклад основного матеріалу. Зміни в економічному і соціальному житті України, що пов'язані з проведенням реформ, впливають на рівень життя та матеріальне забезпечення населення. Найважливішими показниками, що використовують для характеристики матеріального добробуту населення, є показники ресурсів та витрат.

Ресурси домогосподарств – сукупність активів, що перебувають у розпорядженні громадян і використовуються з метою забезпечення їх діяльності. Сукупні ресурси включають загальні доходи, а також суми використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження.

Ресурси домогосподарств в ринковій економіці мають вагомe значення і виконують такі функції:

1. Добробуту — забезпечують певний рівень життя населення: зумовлюють можливості поточного споживання, а споживання товарів і послуг населенням є одним із найважливіших компонентів рівня життя.

2. Мотиваційну — сприяють ефективному включенню до виробничого процесу шляхом створення системи нових стимулів. Очевидним є зв'язок між структурою доходів працюючих та спонуканням їх до виробничого процесу.

3. Соціальну — формують відповідну якість життя, що охоплює умови праці, життя і відпочинку, соціальні гарантії та забезпеченість, охорону правопорядку і дотримання прав людини, природно-кліматичні умови і стан навколишнього середовища, наявність вільного часу і можливості його цільно використовувати, нарешті, відчуття спокою, комфортності і стабільності та ін..

Протягом 2013–2015 рр. в Україні середньомісячні сукупні ресурси в розрахунку на одне домогосподарство збільшувались щоквартально в середньому на 2,6 %. Проте події,

що ввійшли в історію як «Револьюція гідності», призвели до зниження досліджуваного показника (рис. 1).

Вплив ресурсів домогосподарств на рівень життя неможливо оцінити без аналізу його структури, оскільки матеріальний добробут населення в основному залежить від його сукупних ресурсів (доходів), що формуються з грошових та натуральних надходжень до сімейного бюджету: оплати праці, доходів від підприємницької діяльності, доходів від особистого господарства, пенсій, стипендій, різних допомог, тощо.

Структура ресурсів домогосподарств за своїми джерелами досить різноманітна. Вона залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил.

В Україні протягом 2013–2015 рр. у структурі сукупних доходів домогосподарств близько 90 % становили грошові доходи (рис.2).

Основним джерелом доходів домогосподарств в Україні є оплата праці, проте частка цієї складової у сукупних ресурсах

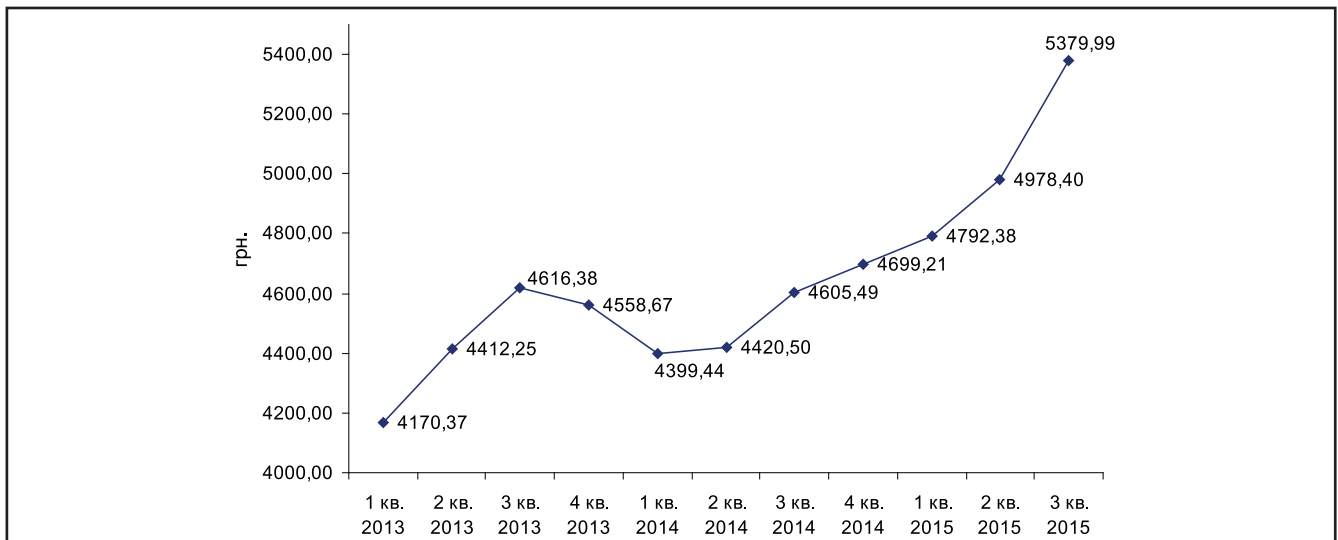


Рисунок 1. Сукупні ресурси домогосподарств України (в середньому на місяць в розрахунку на 1 домогосподарство)

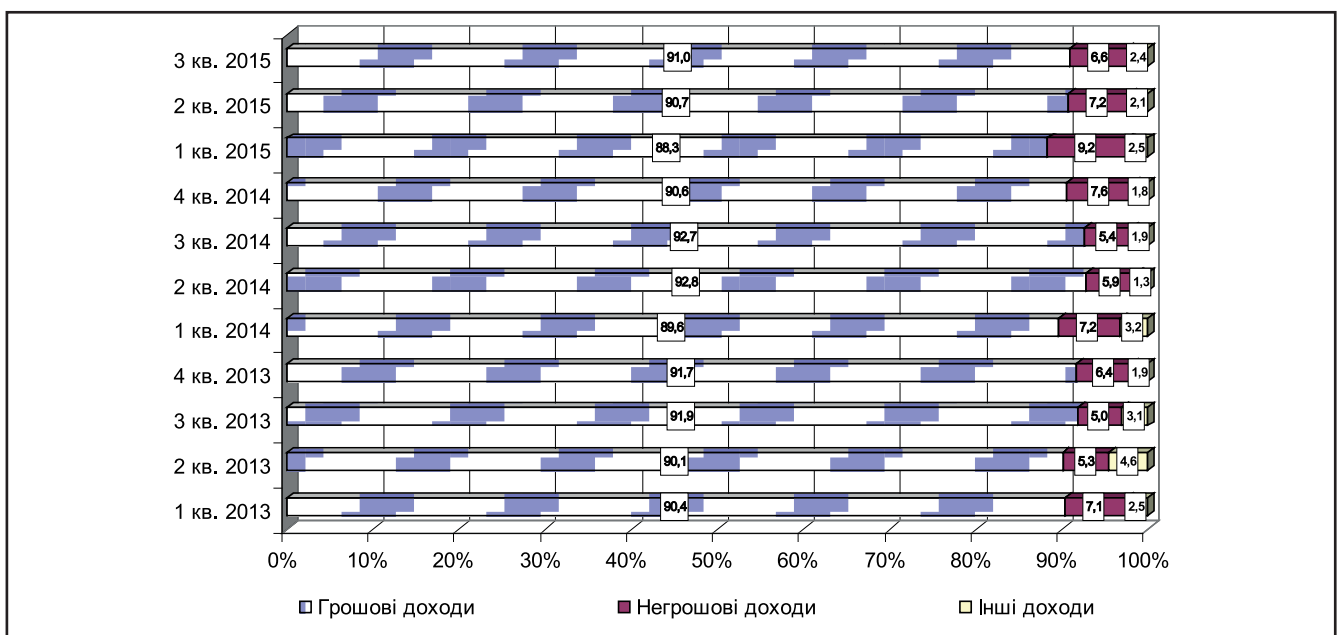


Рисунок 2. Структура середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств України

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 1. Структура середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств України (відсотків)

	I кв. 2013	II кв. 2013	III кв. 2013	IV кв. 2013	I кв. 2014	II кв. 2014	III кв. 2014	IV кв. 2014	I кв. 2015	II кв. 2015	III кв. 2015
Грошові доходи	90,4	90,1	91,9	91,7	89,6	92,8	92,7	90,6	88,3	90,7	91,0
– оплата праці	50,2	50,8	50,4	51,3	48,9	50,8	48,6	48,4	46,7	48,0	46,8
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	3,8	4,0	4,2	4,3	4,4	5,3	5,2	5,6	5,3	5,6	5,5
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,2	2,9	3,4	2,6	2,4	3,1	3,8	3,0	2,6	3,8	4,5
– доходи від власності	0,1	0,2	1,9	0,7	0,1	0,1	2,6	0,8	0,2	0,2	2,9
– пенсії	25,1	23,7	22,7	23,1	24,5	24,3	22,2	22,4	23,1	22,2	20,6
– стипендії	0,7	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5
– допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	3,3	3,3	3,0	2,9	3,5	3,7	2,8	2,9	3,4	3,7	2,9
– грошова допомога від родичів та інших осіб	4,4	3,7	4,2	4,9	4,3	3,9	4,8	4,7	5,5	5,3	5,9
– аліменти	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
– інші грошові доходи	0,3	0,6	1,3	1,0	0,5	0,6	1,8	1,8	0,6	1,0	1,1
Негрошові доходи	7,1	5,3	5,0	6,4	7,2	5,9	5,4	7,6	9,2	7,2	6,6
– вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,7	3,2	3,0	4,4	4,9	3,9	3,4	5,3	6,1	4,4	4,3
– пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	0,7	0,3	0,2	0,5	0,7	0,3	0,2	0,5	0,8	0,6	0,3
– пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	0,1	0,4	0,6	0,1	0,1	0,2	0,4	0,1	0,2	0,2	0,3
– пільги безготівкові на оплату послуг транспорту і зв'язку	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
– грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,4	1,2	1,1	1,2	1,4	1,3	1,2	1,5	1,9	1,8	1,5
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	2,5	3,2	3,0	1,8	3,1	1,3	1,9	1,7	2,4	1,9	2,4
Інші надходження	0,0	1,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0

зменшується до 46,8 % у III кварталі 2015 року (таблиця 1). В розвинутих країнах цей показник становить 60–70%.

Другою за вагомістю є частка соціальних трансфертів, домінуючу частку яких становлять пенсії, яка також має тенденцію до зниження. Однак за цей період збільшувалася частка доходів від підприємницької діяльності та само зайнятості та доходів від продажу сільськогосподарської продукції. Значною є і грошова допомога від родичів, інших осіб та вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. Це означає, що заробітна плата не виконувала і не виконує свої основні соціальні функції щодо мотивації ефективної праці і самореалізації працюючого в суспільстві, зводячи її до функції забезпечення (жєврїння) простого існування працівника та його сім'ї, а значна частка соціальних трансфертів свідчить про намагання держави якщо не підняти, то хоча б підтримувати рівень життя населення на відповідному рівні. Це спонукає населення (домогосподарства) розраховувати лише на власні сили і можливості щодо забезпечення більш-менш пристойного існування.

Практика господарювання країн з різним економічним устроєм переконливо свідчить, що чим більше необхідного

продукту розподіляється поза механізмом виплати заробітної плати, тобто чим менший обсяг необхідних для життя потреб задовольняється за рахунок трудового внеску, тим (за інших однакових умов) нижча роль заробітної плати як чинника-стимулятора. Слід зазначити, що країни з розвинутою ринковою економікою постійно відслідковують частку заробітної плати у сукупних ресурсах домогосподарств і проводять політику, спрямовану на підтримання її на достатньо високому рівні.

На окремі джерела формування середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств, зокрема на доходи від продажу сільськогосподарської продукції, пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, впливає сезонний фактор. Тому аналіз інтенсивності структурних зрушень середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств доцільно проводити, взявши за базу порівняння не один конкретний період (наприклад, I квартал 2013 року), а відповідні періоди 2013 року. Аналіз структури середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств свідчить, що протягом I–IV кварталів 2014 та I–III кварталів 2015 ро-

ків відбулися певні зміни порівняно з аналогічними періодами 2013 року, але розраховані показники інтенсивності структурних зрушень (коефіцієнт Гатєва та індекс Рябцева) (таблиця 2) показали, що у 2014 році структура джерел середньомісячних сукупних ресурсів була тотожною структурі 2013 року, а у 2015 році зафіксовано дуже низький рівень розбіжності досліджуваних структур.

Використання сукупних ресурсів домогосподарств здійснюється у процесі виконання ними економічних функцій, з приводу витрачання яких між членами домогосподарства (домогосподарством у цілому), з одного боку, різними гілками державної влади, фінансово-кредитними інститутами та іншими суб'єктами з іншого боку, формуються відносини приватної та неprivатних типів власності в окремих сферах суспільного відтворення. Домогосподарства виступають як

основні витрачальники доходів. Частина доходів домогосподарств надходить державі у вигляді індивідуальних податків та обов'язкових платежів, а залишок розподіляється на особисте споживання та особисте нагромадження.

Витрати домогосподарства – це сукупність платежів, що здійснюються домогосподарством у звітному періоді з метою забезпечення своєї життєдіяльності. Сукупні витрати складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат; включають фактично сплачені грошові витрати домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій. Оцінка натуральних надходжень здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів.

Середньомісячні сукупні витрати домогосподарств протягом досліджуваного періоду також зростали, але більш швидкими темпами порівняно з середньомісячними сукупними

Таблиця 2. Міра структурних зрушень середньомісячних сукупних ресурсів домогосподарств України

	I кв. 2014	II кв. 2014	III кв. 2014	IV кв. 2014	I кв. 2015	II кв. 2015	III кв. 2015
Коефіцієнт Гатєва	0,022	0,036	0,034	0,045	0,061	0,059	0,067
Індекс Рябцева	0,015	0,026	0,024	0,032	0,043	0,042	0,048

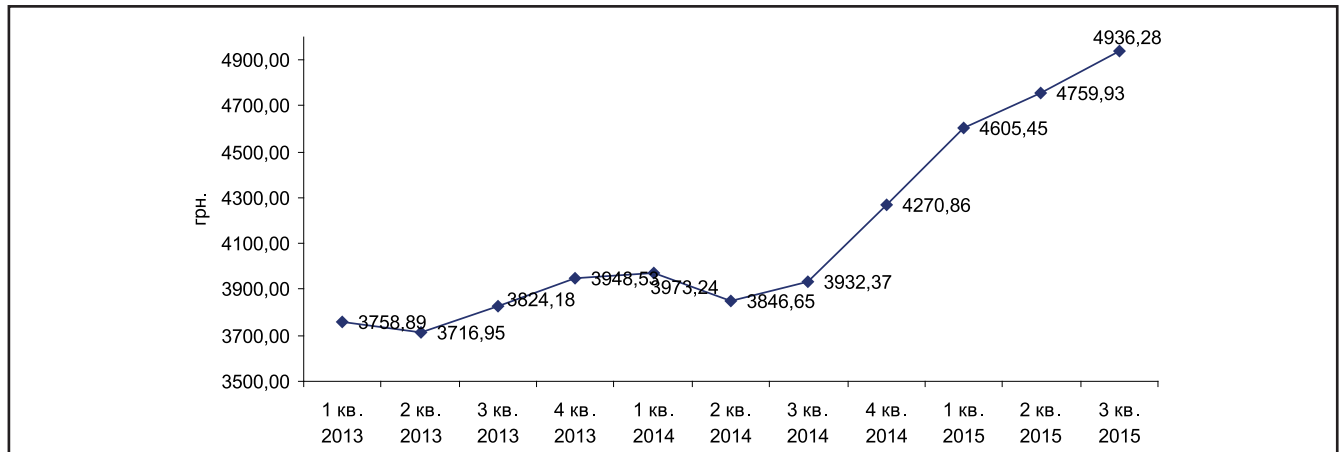


Рисунок 3. Сукупні витрати домогосподарств України (в середьому на місяць в розрахунку на 1 домогосподарство)

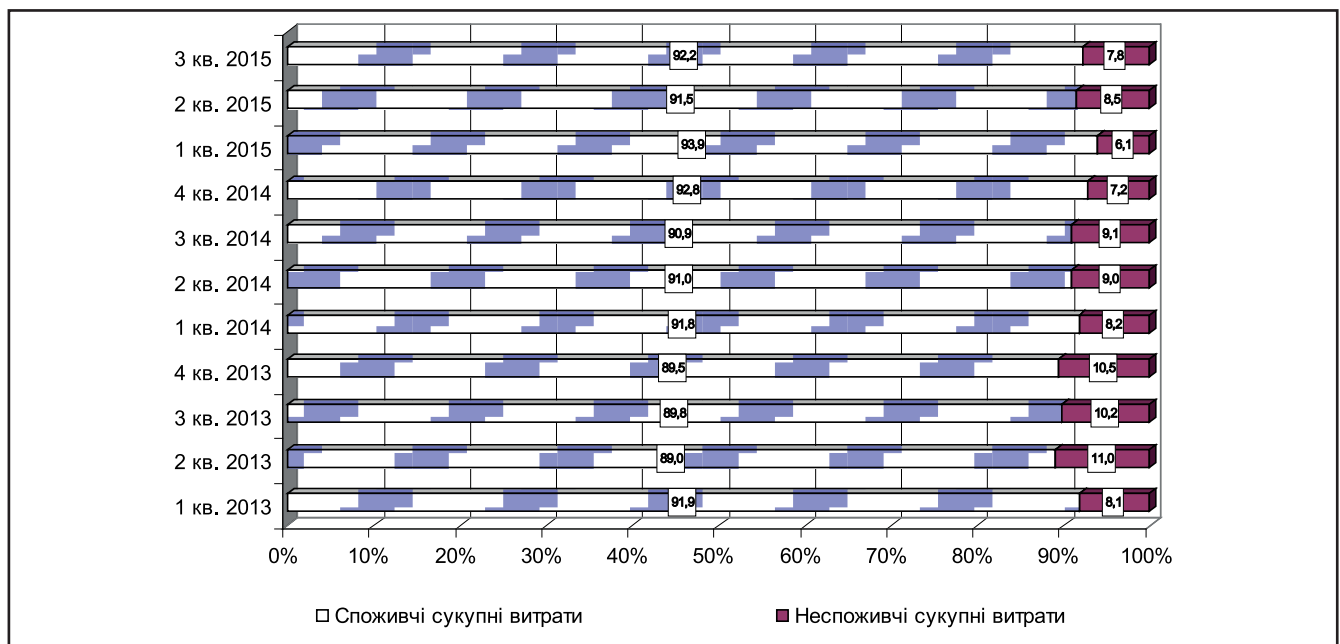


Рисунок 4. Структура середньомісячних сукупних витрат домогосподарств України

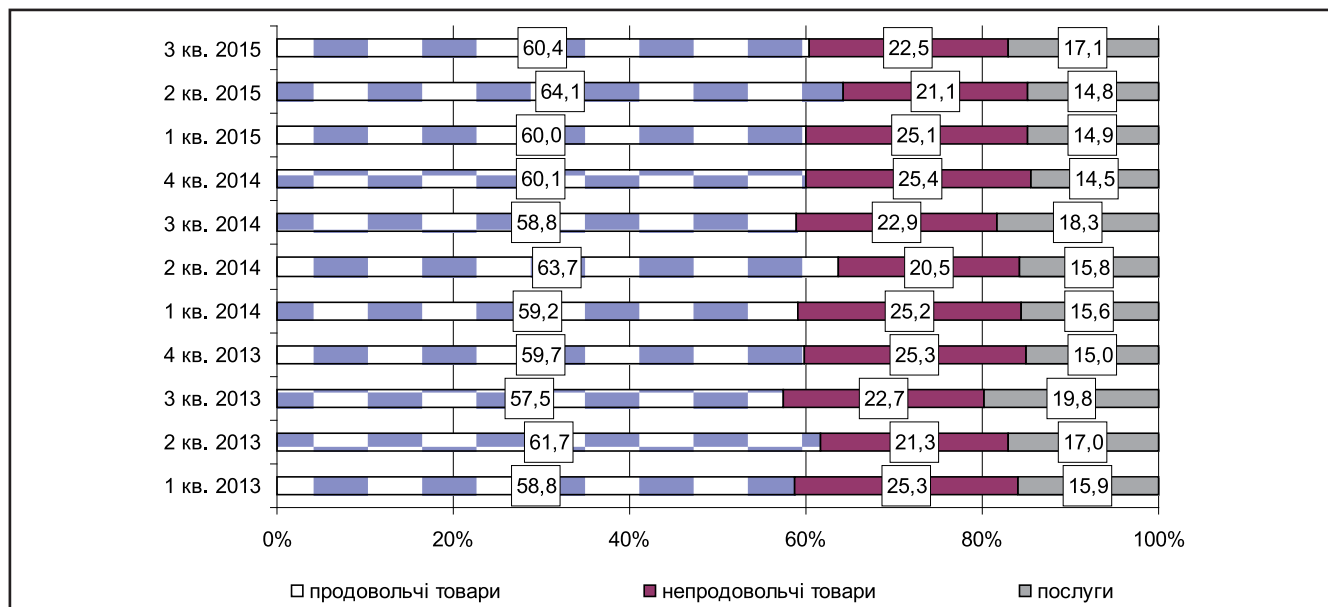


Рисунок 4. Структура середньомісячних сукупних витрат домогосподарств України

Таблиця 3. Структура середньомісячних сукупних витрат домогосподарств України (відсотків)

	I кв. 2013	II кв. 2013	III кв. 2013	IV кв. 2013	I кв. 2014	II кв. 2014	III кв. 2014	IV кв. 2014	I кв. 2015	II кв. 2015	III кв. 2015
Споживчі сукупні витрати	91,9	89,0	89,8	89,5	91,8	91,0	90,9	92,8	93,9	91,5	92,2
– продукти харчування та безалкогольні напої	50,5	51,5	48,4	49,8	50,9	54,5	50,2	52,2	53,1	55,2	52,6
– алкогольні напої	1,4	1,5	1,2	1,6	1,3	1,5	1,2	1,6	1,2	1,4	1,1
– тютюнові вироби	2,0	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0
– одяг і взуття	5,4	4,9	6,3	6,9	5,7	5,1	6,4	6,7	5,3	4,8	6,3
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	12,0	8,2	7,8	9,8	11,3	8,0	8,1	10,5	12,4	9,6	8,9
– предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3	2,2	2,3	2,3	2,0	1,8	2,1
– охорона здоров'я	3,9	3,2	3,8	2,9	4,0	3,1	3,8	3,4	4,7	3,3	3,9
– транспорт	3,8	4,4	5,0	4,0	4,1	4,4	4,9	4,0	3,7	3,9	4,1
– зв'язок	2,8	2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	2,8	2,8	2,4	2,4	2,4
– відпочинок і культура	1,9	1,9	2,2	2,1	1,7	1,7	1,8	1,8	1,3	1,5	1,9
– освіта	1,5	0,8	1,4	1,0	1,3	0,8	1,3	0,9	1,3	0,8	1,5
– ресторани та готелі	1,9	2,5	3,6	2,0	1,8	2,1	3,2	2,0	1,7	2,0	2,6
– різні товари і послуги	2,5	2,7	2,8	2,4	2,6	2,7	2,8	2,5	2,8	2,8	2,8
Неспоживчі сукупні витрати	8,1	11,0	10,2	10,5	8,2	9,0	9,1	7,2	6,1	8,5	7,8

ресурсами: сукупні ресурси збільшилися на 29,0%, а сукупні витрати на 31,3% і досягли у III кварталі 2015 року 4936,28 грн. (рис. 3). При цьому стрімке зростання середньомісячних сукупних витрат почалося у IV кварталі 2014 року. Пояснюється це стрімким знеціненням національної валюти і, як наслідок, значним зростанням цін на товари і послуги.

Більше 90% середньомісячних сукупних витрат припадає на споживчі сукупні витрати (рис. 4).

У структурі середньомісячних споживчих сукупних витрат майже 60% становлять витрати на продовольчі товари (рис. 5).

Згідно з законом Енгеля, зі зростанням доходів домогосподарства питома вага його витрат на продукти харчування зменшується, частка витрат на придбання непродовольчих товарів та комунальні послуги змінюється незначно, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних

благ зростає [1]. Ця зміна витрат породжується тим, що різноманітні життєві блага мають для людей неоднакову цінність. Проте, як засвідчують дані вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, що проводиться Державною службою статистики України, більше 50% середньомісячних сукупних витрат домогосподарств припадає на продукти харчування та безалкогольні напої і частка ця зростає (таблиця 3).

Зазначимо, що найбільше значення частки витрат на продукти харчування та безалкогольні напої зафіксовано у II кварталі 2015 року. Серед непродовольчих товарів і послуг найбільшу частку, що поступово зростає, займають витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива. Це пояснюється зростанням тарифів на електроенергію та опалення.

Рівень матеріального становища населення за сучасних умов визначається не лише достатньою кількістю споживан-

Таблиця 4. Міра структурних зрушень середньомісячних сукупних витрат домогосподарств України

	I кв. 2014	II кв. 2014	III кв. 2014	IV кв. 2014	I кв. 2015	II кв. 2015	III кв. 2015
Коефіцієнт Гатєва	0,013	0,047	0,030	0,055	0,046	0,061	0,069
Індекс Рябцева	0,009	0,033	0,021	0,039	0,032	0,043	0,049

ня продуктів харчування, непродовольчими товарами, а й забезпеченістю та рівнем споживання різних послуг, тому обсяг та питома вага витрат на послуги в середньомісячних сукупних витратах домогосподарства є важливим індикатором рівня життя населення. Чим більше ресурсів домогосподарство може спрямувати на задоволення своїх потреб у різноманітних послугах, тим вищим є рівень його матеріального добробуту.

Зменшення частки витрат на відпочинок і культуру, ресторани та готелі, а також неспоживчих сукупних витрат домогосподарств України протягом досліджуваного періоду свідчить про зниження рівня життя населення України.

Проте, показники інтенсивності структурних зрушень (коефіцієнт Гатєва та індекс Рябцева) показали, що структура середньомісячних сукупних витрат у I та III кварталах 2014 року була тотожною структурі аналогічних періодів 2013 року, у IV кварталі 2014 та I–III кварталах 2015 років порівняно з аналогічними періодами 2013 року досліджувані структури мають дуже низький рівень розбіжності (таблиця 4).

Висновки

Проведені розрахунки інтенсивності структурних зрушень засвідчили, що у цілому протягом досліджуваного періоду як структура середньомісячних сукупних ресурсів, так і структура середньомісячних сукупних витрат домогосподарств України, не зазнала істотних змін.

Проте, дослідження структури середньомісячних сукупних ресурсів та середньомісячних сукупних витрат свідчить про недостатній рівень матеріального забезпечення домогосподарств, який до того ж знижується, а стан сучасного пересічного українського домогосподарства можна охарактеризувати як кризовий.

Головною метою будь-якого прогресивного суспільства є підвищення рівня життя населення. В цьому контексті держава повинна створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового й благополучного життя людей, забезпечуючи економічний ріст і соціальну стабільність у суспільстві.

Список використаних джерел

1. Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій та вправи. Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 211 с.
2. Региональная статистика: Учебник. Под ред. В. М. Рябцева, Г. И. Чудилина. – М., 2001. – 380с.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2013 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 145 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у II кварталі 2013 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогоспо-

дарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 145 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Витрати і ресурси домогосподарств України у III кварталі 2013 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 145 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Витрати і ресурси домогосподарств України у IV кварталі 2013 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 146 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2014 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 147 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Витрати і ресурси домогосподарств України у II кварталі 2014 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 147 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Витрати і ресурси домогосподарств України у III кварталі 2014 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 146 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Витрати і ресурси домогосподарств України у IV кварталі 2014 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 147 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2015 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 152 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Витрати і ресурси домогосподарств України у II кварталі 2015 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 153 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Витрати і ресурси домогосподарств України у III кварталі 2015 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний бюлетень – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 153 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

НОВИКОВ В.В., РОМАНОВСЬКА Н.Ю., РУДЧЕНКО О.Ю. Механізм управління державним корпоративним сектором.....	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Сучасна форма вітчизняного тіньового парасупільства.....	9
АНДРІЙЧУК В.Г., САС І.С. Економічна концентрація: сутність і форми вияву.....	13
АРТИМОНОВА І.В. Теоретичні підходи до формування системи продовольчої безпеки.....	19
ШЕДЯКОВ В.Є. Організаційно–управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку.....	23
ПОПРОЗМАН О.І. Розвиток інституціональної економіки та її вплив на соціальну інфраструктуру.....	31
РУДЕВСЬКА В.І. Напрями реалізації грошово–кредитної політики НБУ в Україні.....	35
СИТНИК І.П., ГЕНИК С.Я. Сучасний стан та перспективи розвитку інтернет–трейдингу в Україні.....	39
КОЗАРЄЗЕНКО Л.В. Розвиток інвестиційної діяльності громадян через механізм колективного інвестування.....	42

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М., СУХИМЛИН Л.Є. Антикризовий механізм управління економічною безпекою підприємства.....	51
АЛЕКСЕЄНКО М.Д. Теоретичні аспекти розуміння економічної сутності дефініції «депозит» у контексті формування ресурсної бази банків.....	55
БЕРЕНДА Н.І., ПІНЧУК Т.І. Основні проблеми аудиторської діяльності в Україні та шляхи їх вирішення.....	59
ЗАХАРЧЕНКО О.В. Управління ризиками на підприємствах тваринництва.....	61
ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю. Комунікативна та інформаційно–аналітична функції бухгалтерської звітності.....	67
ЛИСЯК А.В. Ресурсно–технічний потенціал сільськогосподарських підприємств: стан та тенденції розвитку.....	70
ТРУШ Ю.Л., ГРИГОРЦІВ М.В., ЗАЙНЧКОВСЬКА І.А. Система управління безпечністю харчових продуктів.....	74

Розвиток регіональної економіки

ЛИХОГРУД О.М. Зарубіжний досвід оцінки земель у межах урбанізованих територій.....	78
--	----

Соціально–трудова проблеми

БЕЗПАЛЬКО О.В., БАБІК Ю.В. Основні аспекти взаємозв'язку між ефективністю, продуктивністю та результативністю праці.....	83
КУЗЬМЕНКО В.П. Еволюція складних еколого–економічних і соціально–політичних систем як фактор сталого розвитку держави.....	87
ЧЕРВОНА С.П. Ресурси і витрати домогосподарств України: аналіз структури та структурних зрушень.....	95

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (178) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.03.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 11,97.
Гарнітура Еуропа. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.