

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (179)**

Київ 2016

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (179) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 107 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол №1 від 02.02.2016 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

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

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

КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

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

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.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

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

Провідна функція тіньового парасуспільства

У статті розглядається сутність та причини існування перманентного відтворення провідної функції тіньового парасуспільства – тіньового перерозподілу власності та влади, домінуючих вузлових впливів у тішовій інституційній структурі, її основних форм.

Ключові слова: тінове парасуспільство, макрорейдерство.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

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

Ведущая функция теневого параобщества

В статье рассматриваются суть и причины существования перманентного воспроизводства ведущей функции теневого параобщества – теневого перераспределения собственности и власти, доминирующих узловых влияний в теневой институциональной структуре, ее основных форм.

Ключевые слова: теневое параобщество, макрорейдерство.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

The leading feature of the shadow society couple

The article examines the nature and reasons for the existence of a permanent reproduction of the leading features paraobschestva shadow – the shadow redistribution of property and power, dominant nodal influences in the shadow of the institutional structure, its basic forms.

Keywords: shadow couple society, macro raid.

Постановка проблеми. Аналіз сутності низки сучасних етапів вітчизняного поступу свідчить про наявність псевдо-трансцендентального, перманентного відтворення його провідної функції щодо тіньового перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тішовій інституційній структурі, що не може не згубно відбиватися на успішній розбудові українського суспільства. У чому причина наявності цього стійкого антиреформістського тренду, чи є він проявом лише надлишкової девіантності сучасного політико-економічного класу, чи є виразом трансцендентального кармічного суспільного прокляття?

Вимоги сучасності щодо протидії тішовим суспільним процесам знайшли відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання ко-

рупції» (2014), Укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відомчих актів з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тішової 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 тіньових деформаційних процесів, причини їх існування та розвитку потребують подальшого вивчення причини системної сталості тінзації перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, що стає тіньовою альтернативою системних суспільних реформ.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу тінзаційного зростання на основі тіньового перерозподілу власності та влади в тіньовому парасуспільстві, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного засобу економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Однією з найсуттєвіших загроз національній безпеці у вітчизняному суспільстві є розвиток механізмів гальмування його модернізації, що прирікає країну на виштовхування за межі кола сучасних суб'єктів світового модернізаційного економічного домінування в зону маргінальних країн, «неісторичних» націй тощо [1, с. 126–131].

Соціально-економічна структура суспільства перепо-внюється механізмами тіньового розвитку, здійснюється трансмутаційний перехід до зростання процесів архаїзації та посилення потенціалу соціально-економічної деградації. Головною функцією суспільного розвитку за цих умов стає паразитарний тіньовий перерозподіл власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, яка за умов зміцнення механізмів гальмування та деградації перетворюється у системну перманентну. Політико-економічні команди змінюють одна одну у керма державного регулювання, однак сутність засобів конкурентного піднесення переможців залишається незмінною – потяг до здебільшого тіньового перерозподілу власності та влади. В цьому виявляється «реінкарнація» квазібільшовицького підходу до домінування над політико-економічними конкурентами та забезпечення економічного панування на основі принципу «грабу на грабоване». Вона реалізується у межах відповідної, специфічної суспільної форми, якою є тіньове парасуспільство [2, с. 3–8].

Конкретно-історична форма тіньового парасуспільства, яка є адекватною суспільною макроструктурою для забезпечення системного тіньового перерозподілу власності та влади, 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 в значній мірі підпорядковані пост- та неоімперським впливам, залежностям та інтересам, які утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну, закорінену у простір офіційної, державу (державу – реципієнта паразитарних структур), яка живе за традиціями внутрішньо-кланового звичаєвого права. Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінзації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного

типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі [3].

Суспільна позиція кланово-корупційної, тіньової держави, як кризової її форми, за межами впливу, регулювання та офіційної державної влади, замість цього виведення її з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника та опонента і водночас реципієнта офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінзації 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, вибудовує систему їх нейтралізації, протидії офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Наявність у системі «автономної» тіньової держави тих чи інших суб'єктів не залежить від їх участі в офіційних правлячих коаліціях чи владних інституціях, зміна політичного забарвлення яких, однак, обумовлює переформатування конфігурації «автономної» держави.

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

Домінуюча сучасна елітна, кланово-корупційна, 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 тіньового парасуспільства, 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 конкретно-історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах гострої 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 гострокризової форми «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини монополізації адміністративно-економічного, бізнесового, політичного ресурсу для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними, партійними 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 в сучасності поширеної домінуючої форми тіньового парасуспільства – альтернативного тіньового центру влади та суспільного розвитку. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає

неодмінним мегаатрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – це закрита бізнесово-владна сфера суспільства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті набуття політичного впливу та надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [4, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, й тіньову політичну, судову, правоохоронну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Тіньове парасуспільство – перехідна квазібільшовицького типу пострадянська структура для виконання функцій початкового нагромадження капіталу, тіньового позаекономічного перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, на користь олігархічного сектору, яка вийшла за часові межі, що їй історично були відведені і які перетворилися на головне гальмо вітчизняного суспільного реформування. Активна розбудова тіньового парасуспільства вкрай загострює суспільні протиріччя, протиріччя між владою та суспільством, синергетично посилює фактори їх розвитку за сучасних умов, обумовлює швидку деградацію правлячого класу.

Сучасне загострення кризи державного управління, економічної кризи в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують синергетичну функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі на користь новітніх суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства, який набув перманентного характеру:

1) наявність системної провідної функції тіньового парасуспільства – тіньового перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, є проявом історичної «реінкарнації» квазібільшовицького тіньового парасуспільства зі системою відповідних йому архаїчних станів – атракторів тіньового державно-терористичного перерозподілу.

Соціально-економічна система має широкий комплекс генетично визначених архетипів режимів еволюційної поведінки в залежності від значень певних внутрішніх та зовнішніх параметрів функціонування (вони називаються керуючими). Різним режимам відповідають різні варіанти архітекtonіки складних економічних механізмів, що запроваджують комплекс асимільованих архетипів і які реалізуються відповідно до характеру зміни керуючих параметрів. У залежності від цього система «обирає» той чи інший режим [5, с. 26–28, 154, 155];

2) інвестиційний клімат в умовах довгострокової економічної кризи залишається стабільно несприятливим. Звітні дані свідчать про подальше падіння інвестиційної активності, а отже про поглиблення інвестиційної кризи, що жорстко обмежує модернізаційні економіко-технологічні перетворення суспільного виробництва. Переважна частина інвестиційної пропозиції формується за рахунок власних коштів підприємств. При цьому головна проблема сучасного інвестиційного ринку виявляється у відтворенні надзвичайно обмежених можливостей внутрішніх нагромаджень в країні (особливо в ординарному секторі економіки) і нездатності приватних інвесторів у повній мірі компенсувати дефіцит капіталовкладень для переборення інвестиційного спаду, за-

безпечення прогресивного перерозподілу власності та влади для зміни структури економіки, стрімкого переходу до новітніх технологічних укладів;

3) складовою причин існування явища перманентності тіньового перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі в Україні є наявність стійких (тіньових) переваг «ціни» застосування схем тіньового перерозподілу порівняно з «ціною» правового забезпечення інвестиційно-нагромаджувальної конкурентної першості. Це виявляється у високих трансакційних витратах первинної легалізації та підтримки інвестиційної діяльності бізнесу у вітчизняних умовах, системному бюрократично-корупційному тиску, що створює перепони для вільного розвитку ринкових відносин.

Один із засновників неоінституціоналізму Ернандо де Сото щодо ролі тіньової економіки у розвитку залежних країн зауважує, що потяг громадян цих країн до дій поза законом в значній мірі є результатом національної оцінки витрат «законослухняності». Таким чином, основною причиною тіньової економічної активності слід вважати нераціональний правовий режим, коли процвітання компанії у меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює і, в більшій – від витрат, що покладаються на неї законом. Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв'язками з чиновниками, виявляється більш успішним, ніж той, хто стурбований лише виробництвом [6, с. 178, 189];

4) українська економіка позбавлена стратегічних часових вітрил управління, у тому числі довгострокових інвестиційно-нагромаджувальних засобів. Причиною цього є як загальний занепад державного регулювання, так й існування небезпечного явища – стрижня сучасних тіньових механізмів – синкретизму (невіддільності), гібридизації (змішування) влади та бізнесу [7, с. 139–141].

Оскільки каденція влади обмежена у часі, то і синкретизований з нею бізнес також має такі ж обмеження, що значно стискають горизонт довгострокового інвестування як засобу легітимного перерозподілу. Незважаючи на явище політичного зрадництва, як засобу вийти за вузькі часові межі перебування політичної команди на верхівці влади, воно не в змозі подолати принципову невизначеність інвестиційної поведінки у довгостроковому періоді. Як альтернатива цьому посилюються тіньові механізми перерозподілу;

5) економіці України історично та логічно притаманний селянський базис, селянські форми організації, які визначають надзвичайне розповсюдження неформальних (тіньових) форм [7, с. 109–134], консервації суспільного розвитку, його архаїзації, зокрема посилення перерозподільних процесів – переділів землі тощо [8, с. 189–201].

Так, найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких на відміну від сучасних українських дослідників велика увага була приділена майбутньому обцинних форм, зокрема досвіду влаштування обцин в історії людства та аналізу цього досвіду [9]. Найбільш ґрунтовні з них «Общественно-экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913).

Остання стала ще одним вагомим аргументом вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості віт-

чизняної суспільної організації. М. Туган-Барановський досліджує різні типи та види кооперації, їхні соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч;

б) величезний вплив на історичний розвиток України здійснювали та здійснюють декілька імперій та постімперій – Росія, Австро-Угорщина, Німеччина, Османська імперія, Річ Посполита тощо, взаємодія яких між собою утворює потужний синергетичний ефект. Це не могло не позначитися на існуванні різних відцентрових тенденцій сучасної дезінтеграції українського суспільства. Так, дослідник українського суспільства Д.В. Яневський відмічає, що впродовж останніх 11 століть на території земель, що утворюють сучасну Україну, діяли принаймні близько 25 правових традицій та законодавчих комплексів у значній мірі імперського походження [10, с. 7–8].

Метрополія імперій (постімперій), як й імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного консервуючого впливу на імперську периферію.

Особливо деформаційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії;

г) таємна, тінізаційна діяльність всього державного апарату, всієї політичної неоімперської структури, їхній вплив на периферію імперії, щодо забезпечення, зокрема, провідної функції тіньового парасуспільства, перетворюється на домінуючий. В умовах глибокої кризи радянської системи «...дивлячись на вмирущу партію, заражену гангrenoю корупції, таємні служби готувалися привласнити собі всю повноту влади. Задля цього вони створили *in extremis* коло смертного одра КПРС «тіньову армію», озброєну найскладнішою апаратурою, необмеженими засобами і повноваженнями; її вкрай специфічне завдання полягало в таємній реінфільтрації в колективи великих і малих підприємств, заводів та інституцій. Завдяки тому дрібному й потаємному державному перевороту КГБ – цей інструмент на службі дискредитованої партії – остаточно піднісся до рангу зверхника і господаря. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну советську імперію» [11, с. 35]. «Вибір Андропова був украй промовистий й офіційно та безперечно підтвердив факт, що таємні служби нарешті вирвали владу в Комуністичній партії... Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою був КГБ» [11, с. 14–15].

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істемблшменту тіньового парасуспільства, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну щодо консервації процесів перерозподілу влади та власності, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку.

Основною формою тіньового перерозподілу власності та влади в умовах панування тіньового парасуспільства, яке

склалося у пострадянський період, є макрорейдерство. На відміну від корпоративного рейдерства, що являє собою недружнє поглинання на рівні міжкорпоративних відносин, макрорейдерство є системним, синергетичним макроявищем щодо перерозподілу широкого кола об'єктів власності та влади міжгалузевого та міжрегіонального рівня, який системно здійснюється суб'єктами тіньового парасуспільства і становить їх монополію. До адаптованих ними під інтереси тіньового парасуспільства і паразитарно використовуваних головних засобів макрорейду слід віднести революції, війни, перманентне реформування, приватизацію, інфляційне зростання, системні кризи, корупцію, дискреційний доступ до кращих ринків, системні бюджетні преференції, власне мікрорейдерство тощо. Макрорейдерство базується на системній основі криміногенно-інноваційного типу паразитарного зростання суб'єктів тіньового парасуспільства [12, с. 3–6].

Необхідність широкого модернізаційного інституційного оновлення суспільства, обмеження системного паразитарного перерозподілу власності та влади, обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступової детінізаційної руйнації системи наявного тіньового парасуспільства. Адже, як правило, найрішучіші реформістські заходи, покладені на існуючий тіньовий базис, систему тіньового перерозподілу власності та влади, можуть спричинити лише їх посилення, прискорення подальших тінізаційних процесів.

Вітчизняна суспільна система з точки зору детінізаційного очищення, катарсису на даному етапі свого розвитку проходить точку біфуркації, в якій система опиняється перед вибором різних шляхів: можливості започаткування потужного тренду щодо подолання системних протиріч тінізації, підняття якості системи до стану вищої структурованості, самоорганізації та конкурентоспроможності або подальшого падіння, деградації, архаїзації та тіньової маргіналізації.

Висновки

Соціально-економічна структура суспільства переповнюється механізмами тіньового розвитку, здійснюється трансмутаційний перехід до зростання процесів архаїзації та посилення потенціалу соціально-економічної деградації. Головною функцією суспільного розвитку за цих умов стає паразитарний тіньовий перерозподіл власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, яка за умов зміцнення механізмів гальмування та деградації перетворюється у системну перманентну. В цьому виявляється «реінкарнація» квазібільшовицького підходу до домінування над політико-економічними конкурентами та забезпечення економічного панування на основі принципу «грабуй награване». Вона реалізується у межах відповідної, специфічної суспільної форми, якою є тіньове парасуспільство.

Конкретно-історична форма тіньового парасуспільства, яка є адекватною суспільною макроструктурою для забезпечення системного тіньового перерозподілу власності та влади, 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 в значній мірі під-

порядковані пост- та неоімперським впливам, залежностям та інтересам, які утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну, закорінену у простір офіційної, державу (державу – реципієнта паразитарних структур), яка живе за традиціями внутрішньо-кланового звичаєвого права.

Наявність системної провідної функції тіньового парасуспільства – тіньового перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, є проявом історичної «реінкарнації» квазібільшовицького тіньового парасуспільства зі системою відповідних йому архаїчних станів – атракторів тіньового державно-терористичного перерозподілу.

Основною формою тіньового перерозподілу власності та влади в умовах панування тіньового парасуспільства, яке склалося у пострадянський період, є макрорейдерство.

Вітчизняна суспільна система з точки зору детінізаційного очищення, катарсису на даному етапі свого розвитку проходить точку біфуркації, в якій система опиняється перед вибором різних шляхів: можливості започаткування потужного тренду щодо подолання системних протиріч тінізації, підняття якості системи до стану вищої структурованості, самоорганізації та конкурентоспроможності або подальшого падіння, деградації, архаїзації та тіньової маргіналізації.

Список використаних джерел

1. Кремень В.Г. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду) / В.Г. Кремень, Д.В. Табачник, В.М. Ткаченко. – К.: ARC-UKRAINE, 1996. – 793 с.

2. Предборський В.А. Сучасна форма вітчизняного тіньового парасуспільства / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 3. – С. 3–8.

3. 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.

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

5. Свідзинський А.В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзинський. – Луцьк, 2008. – 695 с.

6. Сото Е. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире? / Сото Е. де. – М., 1995. – 436 с.

7. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.

8. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 262 с.

9. Туган-Барановський М.І. В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени / М.І. Туган-Барановський. – СПб., 1913. – 100 с.

10. Яневський Д.Б. Загублена історія втраченої держави / Д.Б. Яневський. – Харків: Фоліо, 2009. – 252 с.

11. Блан Е. Родом із КГБ. Система Путіна / Е. Блан. – К.: Темпора, 2009. – 360 с.

12. 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.

В.П. ПАВЛЕНКО,
д.е.н., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності

У статті розглядаються особливості сучасної моделі управління об'єктами державної власності в Україні та актуальні питання щодо підвищення її ефективності.

Ключові слова: управління, державний сектор.

В.П. ПАВЛЕНКО,
д.э.н., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Повышение эффективности управления объектами государственной собственности

В статье рассматриваются особенности современной модели управления объектами государственной собственности в Украине и актуальные вопросы повышения ее эффективности.

Ключевые слова: управление, государственный сектор.

V. PAVLENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Improvement of efficiency of state property objects management

The article deals with peculiarities of modern management model of state property objects in Ukraine as well as topical issues of improvement of its efficiency.

Keywords: management, state property.

Постановка проблеми. В Україні управління об'єктами державної власності (ОДВ) органами влади здійснюється на недостатньому рівні і діюча система управління ними є малоефективною. В кінцевому підсумку найбільш принциповим проявом сучасного стану щодо державного сектору (ДС) є занепад інвестиційної та інноваційної діяльності, незацікавленість приватного капіталу у співпраці з державою у стратегічних сферах та вкладати фінансові ресурси, що особливо важливо в умовах відсутності належних інвестиційних ресурсів у держави. Саме тому важливим є поліпшення управління ОДВ, що сприятиме подоланню кризових явищ та підвищенню ефективності функціонування економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо реформування відносин власності в Україні досліджуються багатьма вітчизняними вченими, серед яких А. Гальчинський, Н. Гончарова, І. Жадан, О. Пасхвер, М. Шкільняк та ін. Водночас, незважаючи на ґрунтовні доробки в цій сфері, все ж основна увага приділяється питанням приватизації, а управління ДС відійшло на другий план. При цьому як важливий чинник при обґрунтуванні доцільності приватизації вказується на те, що держпідприємства створюють підґрунтя для корупції. Не заперечуючи важливість подолання цього негативного явища, в той же час слід зазначити, що вирішення проблеми корупції має самостійне значення та не має бути визначальним при обґрунтуванні доцільності приватизації держпідприємств, оскільки їх функціонування сприяє виконанню притаманних державі функцій, перекладати які на приватного власника недоречно.

Метою статті є розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності управління об'єктами державної власності України.

Виклад основного матеріалу. Оцінка тенденцій у сфері реформування відносин власності свідчить про брак ефективної моделі управління ОДВ та незавершеність процесів приватизації. У результаті впливу зазначених чинників в Україні склалася модель управління ОДВ, яку можна охарактеризувати так:

- за типом моделі – як децентралізовану з елементами дуальної;
- концептуальною обґрунтованістю реформування та розвитку державного сектору – як фрагментарну з домінуванням поточних цілей тактичного характеру (у зв'язку з відсутністю стратегії реформування);
- якісними характеристиками – як трансформаційну, тобто: по-перше, з наявними ознаками невизначеності в основних принципах, за якими формується і функціонує ДС та його головний складник – сукупність державних підприємств, що знаходить відображення як у незавершеності приватизаційних процесів, так і розмежуванні об'єктів державної та комунальної власності; по-друге, з недостатнім рівнем інституційного забезпечення як щодо механізмів та інструментів державного регулювання, так і окремих ринків, зокрема фондового; по-третє, з недостатньою часткою господарських товариств як найбільш прогресивної організаційно-правової форми господарювання;
- кількісними параметрами об'єктів управління – як надто велику за розмірами, переобтяжену ОДВ, а також зі значною часткою збиткових підприємств;
- дієвістю – як низькоефективну, що зумовлено як відсутністю належної чіткості в розмежуванні повноважень і відпо-

відальності, так і гнучкості (зокрема, щодо оптимізації ДС за рахунок націоналізації).

Саме тому одним із пріоритетних напрямів подальшого економічного розвитку України є запровадження дієвої моделі управління ОДВ, спрямованої на підвищення ефективності функціонування ДС, що має забезпечити позитивний вплив на конкурентоспроможність національної економіки в цілому. На нашу думку, з позиції вдосконалення механізму управління ОДВ доцільним є запровадження комплексу заходів, згрупованих за такими напрямками (див. рис.).

Важливим аспектом підвищення рівня управління державним майном є вдосконалення законодавства, що має посилити інституційні засади в цій сфері. Насамперед, доцільно встановити мораторій на банкрутство суб'єктів господарювання ДС, які підлягають приватизації, принаймні на період здійснення приватизації як системного соціально-економічного проекту, що дозволить запобігти впровадженню до зазначених об'єктів позаприватизаційних процедур, а також уникнути спроб застосування щодо них таких засобів, як доведення до банкрутства й фіктивного банкрутства, що особливо суттєво для кола підприємств, стратегічно важливих для економіки й безпеки держави.

Для забезпечення гнучкого врегулювання питань щодо раціоналізації розмірів ДС важливим є запровадження інституту націоналізації, що є характерним для ринкової системи господарювання та дозволяє залучати до державної власності неефективні підприємства приватного сектору, важливі для держави з позиції піднесення стану економіки. Зауважимо, що в Україні питання щодо прийняття Закону «Про націоналізацію» неодноразово розглядалися у Верховній Раді, але не дістали підтримки не стільки як недоцільний інструмент державного управління, скільки з політичних позицій як начебто спроба загальмувати ринкові перетворення і здійснити кроки повернення до адміністративно-командної системи. Водночас нині, коли таке повернення неможливе, доцільно врегулювати питання націоналізації, що особливо актуально з позицій забезпечення обороноздатності та економічної безпеки країни.

Ураховуючи важливість формування потужного державного корпоративного сектору, доцільно вдосконалити чинне законодавство щодо державних акціонерних товариств (АТ), промислово-фінансових груп (ПФГ). Зокрема, щодо останніх інтегрованих корпоративних структур це стосується усунення надмірної регламентації обов'язкового рішення уряду України, певного терміну дії, необхідності бути пов'язаною з реалізацією певних державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, що, з одного боку, значно ускладнило прогресивні структурні зрушення в економіці країни, а з іншого – привело до їх фактичного створення вже поза межами законодавства. Формування сприятливого підприємницького клімату в цій сфері надасть можливість створювати за участі державних стратегічно важливих підприємств інтегровані корпоративні структури, що мають успішно конкурувати з іноземними ТНК як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку.

З юридичних позицій доцільно уточнити визначення поняття «державне АТ». Аналіз свідчить, що хоча це поняття вживається в багатьох нормативно-правових актах (зокрема, у Господарському кодексі України, законах України «Про АТ», «Про управління об'єктами державної власності», «Про приватиза-



Напрями та заходи щодо вдосконалення управління ОДВ

Розроблено авторами.

цію державного майна» та ін.), але: по–перше, саме поняття «державне АТ» у вітчизняному законодавстві фактично не визначено; по–друге, статус тих акціонерних компаній, що у своїй назві містять слова «державна» або «національна», урегульовано не законом, а постановами Кабінету Міністрів України або указами Президента України про конкретні національні та державні акціонерні компанії; по–третє, чинне законодавство України пов'язує специфіку правового статусу АТ за участі держави не з тим фактом, що держава – це єдиний засновник товариства, а з тим впливом (вирішальним чи ні), який держава чинить на його господарську діяльність.

Так, держава може бути і не єдиним засновником, але при цьому справляти вирішальний вплив на діяльність товариства. Залежно від наявності чи відсутності такого впливу АТ за участі держави поділяються на два види: суб'єкти державного та суб'єкти недержавного сектору економіки. Проте, які АТ належать до першої групи, зазначено в Господарському кодексі України, у ч. 2 ст. 22 якого окреслено коло суб'єктів ДС (до них віднесено товариства, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50% чи становить величину, що забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів). Водночас Кабінету Міністрів необхідно було визначити суб'єктів господарювання, що належать до ДС (пп. 4 п. 3 розділу IX «Прикінцеві положення» Господарського кодексу України). Однак досі такого переліку офіційно не існує, тобто розробка цього переліку дала б змогу вирішити багато питань.

Слід зазначити, що посилання на існування державних акціонерних компаній (товариств) міститься в Державному класифікаторі України ДК 002:2004 «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» (далі – КОПФГ)

(пп. 3.2.1.3 п. 3.2 розділу 3); їй навіть присвоєно спеціальний ідентифікаційний код «235». Однак на практиці ці положення КОПФГ реалізуються не завжди, і єдиного підходу до застосування поняття «державне АТ» немає. Так, у найменуваннях значної кількості АТ (у тому числі тих, 100% акцій яких належить державі), що обліковуються в реєстрі корпоративних прав держави, слова «державне» немає, і вони позначаються як публічні чи приватні АТ. Поряд із цим у реєстрі обліковуються й АТ, що називаються державними (включаючи й ті, щодо яких держава не має контрольного пакета акцій). Крім того, на практиці трапляються випадки, коли словосполучення «державне АТ» використовується в назві АТ, акціонером яких є не держава, а інші АТ з державною участю.

З урахуванням викладеного, щоб уникнути довільного застосування поняття «державне АТ», доцільно на законодавчому рівні закріпити його конкретне тлумачення, доповнивши Закон України «Про АТ» окремою статтею з відповідною назвою та змістом, що відображає особливості застосування корпоративних відносин суб'єктів господарювання ДС.

Також, на нашу думку, заслуговує на увагу пропозиція деяких фахівців стосовно впровадження єдиних правил щодо найменувань державних АТ. Зокрема, пропонується, щоб найменування господарського товариства обов'язково містило слово «державне», зазначення типу (публічне чи приватне), організаційно-правової форми (АТ) та власної назви цього товариства (наприклад, державне публічне АТ «Будівельна компанія «Укрбуд»»). Перевагою такого підходу є те, що він дає змогу уникнути в найменуванні невизначеності щодо типу АТ й водночас вказує на особливості його правового статусу, пов'язані з тим, що єдиним учасником товариства є держава.

З позиції чіткого визначення місії державних підприємств слід упорядкувати їхні групи та статус, зокрема шляхом виокремлення груп підприємств, зорієнтованих на неприбуткову діяльність, а також тих, що функціонують на ринкових засадах, з відповідними інструментами регулювання. Так, до першої групи поряд із казенними слід віднести також підприємства, що провадять некомерційну діяльність (мають на меті виконання певних соціально-економічних завдань і тих, що не зорієнтовані на отримання прибутку). Для цього доцільно ввести в класифікацію організаційно-правових форм господарювання таке поняття, як «державне соціальне підприємство». Треба також врегулювати статус дочірніх підприємств, адже Господарський і Цивільний кодекси розглядають їх не як окрему організаційно-правову форму господарської організації, а як певну ознаку її залежності від іншої господарської організації.

Для оптимізації структури ДС доцільно, по-перше, актуалізувати його сфери діяльності та кола підприємств, насамперед щодо переліку підприємств, що не підлягають приватизації, а також тих, які можуть бути корпоративізовані. Це дозволить привести у відповідність із функціями держави структуру ДС, а також визначити кола його суб'єктів господарювання за ступенем важливості та можливості потенційного реформування з позиції зміцнення його корпоративного складника.

По-друге, для завершення активних приватизаційних процесів необхідно ініціювати приватизацію збиткових, непрацюючих і безперспективних підприємств, а також пакетів акцій господарських товариств з незначним розміром державної частки (менше 25%). Крім того, слід зобов'язати органи державного управління здійснити інвентаризацію майна, яке не використовується або застосовується неефективно державними підприємствами, що перебувають у їхньому підпорядкуванні. Це дозволить оздоровити ДС, зменшити його розмір, що важливо з позиції концентрації управлінських ресурсів для забезпечення ефективного управління.

Важливою умовою забезпечення належного управління ОДВ є реформування суб'єктів господарювання ДС, що дозволить найефективніше використовувати їхній наявний потенціал. Ураховуючи важливість формування потужного державного корпоративного сектору, доцільною є актуалізація статусу державних суб'єктів господарювання, зокрема шляхом поступового виваженого перетворення державних комерційних підприємств на АТ (насамперед на публічні АТ як більш ефективну організаційно-правову форму господарювання для активізації залучення фінансових ресурсів, підвищення ефективності їхнього функціонування, посилення рівня менеджменту та контролю за ним) з одночасним чи подальшим формуванням інтегрованих корпоративних структур холдингового типу (ПФГ). Зокрема, формування АТ дозволить державі бути повноцінним суб'єктом ринкових відносин і сформувати дієвий механізм відтворення державної власності; мати додаткове джерело доходів від продажу акцій, що належать державі, зі збереженням контролю над підприємствами; збільшити капітал за рахунок додаткових емісій; розширити можливості для злиття та концентрації капіталу.

Формуванням інтегрованих корпоративних структур холдингового типу дозволить зменшити кількість суб'єктів управління, поліпшити рівень корпоративного управлін-

ня ними, проводити узгоджену політику розвитку, сконцентрувати фінансові ресурси, а в разі доцільності – здійснювати приватизацію окремих об'єктів. Це також дасть змогу підвищити рівень «сприйняття» суб'єктами господарювання ДС заходів щодо впровадження дуальної моделі управління ним, а в подальшому – централізованої, а також інструментів стратегічного планування.

Обов'язковою умовою підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання ДС є забезпечення належного рівня управління за рахунок, насамперед, підготовки та залучення менеджменту високої кваліфікації чи фахівців консалтингових фірм з відповідним рівнем їхньої мотивації та відповідальності.

З позиції необхідності підвищення рівня стратегічного управління доцільною є активізація розробки для певного кола суб'єктів господарювання ДС середньо- та довгострокових планів розвитку, а також інвестиційних проектів, які мали б стати основою для визначення перспектив їхнього розвитку, обґрунтування та прийняття рішень щодо зміни організаційно-правової форми підприємств, аналізу їх становища на ринках, формування інвестиційного портфеля, стратегії соціальної політики тощо, що сприятиме активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Зауважимо, що ефективним управління може бути лише тоді, коли, з одного боку, державні менеджери матимуть належний рівень мотивації, а з іншого – дієві засоби (інструменти) впливу на об'єкти управління. У цьому контексті слід, насамперед, реалізувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення мотивації, рівня компетентності та відповідальності учасників процесу управління державним майном, а саме: встановити пряму залежність рівня оплати праці керівників підприємств, посадових осіб, представників держави в господарських товариствах від результатів роботи підприємств та виконання цільових значень індикаторів результативності; розробити підходи до системи оплати праці та визначення граничних термінів виконання повноважень керівниками державних унітарних підприємств і господарських товариств з державною часткою. За цих умов треба забезпечити конкурсність і відкритість порядку залучення керівників у компанії з державною участю, а також розробити порядок оцінювання ефективності їхньої діяльності.

Ураховуючи перспективність застосування корпоративних відносин у ДС, слід:

- удосконалити управління корпоративними правами держави за рахунок чіткого регламентування дій представників держави в органах управління господарських суб'єктів;

- запровадити прозорі механізми визначення частки прибутку АТ з державною часткою, яка спрямовується до фонду сплати дивідендів, з урахуванням пріоритетності завдань стратегічного розвитку та зміцнення конкурентоспроможності цих підприємств;

- удосконалити нормативно-методичне забезпечення ефективного управління державними пакетами акцій, які не мають статусу контрольного, (у тому числі захисту прав держави як міноритарного акціонера);

- запровадити механізми оцінювання якості корпоративного управління господарських товариств за участі держави,

заснованого на принципах відкритості, незалежності проведення, а також порівнянності.

При корпоратизації державних підприємств доцільно забезпечити захист майнових прав держави, що особливо стосується визначення вартості нематеріальних активів, які, як правило, лише фрагментарно відображені в бухгалтерських документах і в разі зміни організаційно-правової форми господарювання потребують відповідної оцінки. Так, ураховуючи те, що корисні копалини є об'єктами права власності українського народу, цілком логічно слід визначити частку держави в статутному капіталі господарського товариства, що експлуатує відповідні природні ресурси, виходячи з розрахунку обсягу отриманого прибутку. Це дозволить адекватно до ринкових умов господарювання враховувати інтереси держави, а отримані доходи як у вигляді дивідендів, так і при продажу відповідного пакета акцій поповнювати державний чи місцевий бюджет, що, у свою чергу, може бути джерелом відтворення природних ресурсів чи вирішення актуальних соціально-економічних питань [1, с. 40].

Крім того, доцільно запровадити інструмент «золота акція» задля захисту національних інтересів і як ефективного засобу контролю держави щодо стратегічно важливих підприємств. Це слід було б зробити на початку запровадження приватизаційних процесів, але навіть нині, коли вони вступили в завершальну стадію, актуальність використання інструмента «золота акція» не втрачена. Це зумовлено тим, що в Україні створено лише інституційні засади ринкової економіки, які, ще не в змозі забезпечити надійного захисту інтересів власників, про що свідчить поширення такого явища, як рейдерство, отримання контролю за об'єктами поза приватизаційним законодавством (фіктивне банкрутство підприємств і доведення їх до банкрутства), від чого не застраховані й суб'єкти господарювання ДС. Крім того, недоліком українського законодавства можна вважати відсутність прописаних механізмів антикризового менеджменту підприємств з державною часткою у статутному фонді (залежно від розмірів корпоративних прав держави). Отже, впровадження інструмента «золота акція» в Україні дозволить підвищити рівень корпоративного управління державним корпоративним сектором, оскільки сприятиме залученню інвестиційних ресурсів і захисту майнових інтересів держави [2].

В умовах загострення кризових явищ в економіці необхідним є впровадження системи засобів забезпечення державної підтримки підприємств, що опинилися у скрутному фінансовому становищі, банкрутство чи ліквідація яких є неприйнятною у зв'язку з державними інтересами (насамперед, це стосується стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки держави), а також запобігання розмиванню державного пакета акцій у процесі повторних їх емісій (на цілі викупу акцій пропорційно до наявного в держави пакета слід передбачити використання коштів, отриманих від приватизації держмайна), що негативно впливає на дієвість заходів державного впливу щодо управління господарськими товариствами.

Зауважимо, що як один із критеріїв оцінювання ефективності управління треба визначити зростання доходів від використання державного майна, для чого доцільно:

– підвищити доступність об'єктів державної власності для потенційних користувачів на основі економічно обґрунтованих умов;

– залучити до господарського обігу об'єкти нерухомості, які не функціонують або використовуються неефективно (передача в господарське відання/оперативне управління іншим юридичним особам без зміни форми власності, продаж, здавання в оренду, передача до комунальної власності);

– підвищити віддачу держмайна, зданого в оренду (реалізувати ринкові механізми визначення ставок надання в оренду держмайна; здійснювати перевірки дотримання орендарями зобов'язань за договорами оренди й безоплатного користування; розривати договори оренди користування держмайна, що втратило своє значення для забезпечення державних функцій, з подальшою його передачею на приватизацію; своєчасно вживати заходів щодо забезпечення повноти надходження орендних платежів за договорами оренди держмайна).

Оскільки обов'язковою умовою дієвого управління є наявність достовірної інформації, необхідно вдосконалити інформаційно-аналітичне забезпечення управління суб'єктами господарювання ДС. Для цього слід, насамперед, упорядкувати облік держмайна (актуалізація відомостей про склад майна державних унітарних підприємств і державних установ у Реєстрі державного майна; забезпечення повноти обліку інформації щодо власників та інших осіб; підвищення оперативності актуалізації даних про ОДВ). Крім того, доцільним є відновлення державними органами статистики відстеження показників діяльності ДС, оскільки запровадження моніторингу ефективності управління ОДВ не дає змоги повною мірою охопити всіх суб'єктів його господарювання (зокрема, з огляду на те, що є розбіжність між їх кількістю, зафіксованою в Реєстрі державного майна, та відомою суб'єктами управління).

З іншого боку, для підвищення прозорості та фінансово-економічної обґрунтованості рішень, що приймаються у сфері управління держмайна, слід практикувати розміщення інформації про склад держмайна, угоди з майном на офіційному сайті відповідного суб'єкта управління; визначення мінімально необхідного обсягу відомостей для розкриття інформації про діяльність державних унітарних підприємств та господарських товариств; формування нових каналів взаємодії суб'єктів управління державним майном, потенційних інвесторів і громадськості. Підтвердженням необхідності підвищення прозорості та відкритості підприємств ДС може бути рівень доступності інформації на офіційному сайті НАК «Нафтогаз України». Зокрема, останній річний звіт компанії подається за 2011 рік. Немає на сайті й інших внутрішніх нормативних документів, прийнятих для компаній такого рівня (про заснування компанії, її статут, представлення складу наглядової ради та топ-менеджерів). (Для порівняння: російське ВАТ «Газпром» є достатньо відкритою компанією.)

Крім того, слід удосконалити інструментарій чинної системи моніторингу виробничо-господарської та фінансової діяльності держпідприємств, а також господарських товариств за участі держави. У контексті зазначеного вище варто підкреслити, що наприкінці 2012 року Кабінетом Міністрів для врегулювання нормативної бази та покращення якості оцінювання рівня управління ОДВ було внесено ряд змін до Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління ОДВ та критеріїв визначення ефективності управління ОДВ (постанова Кабінету Міністрів України від 05.12.2012 №1138). Так, відтепер Мінекономрозвитку здійснювати-

ме єдиний моніторинг ефективності управління ОДВ, тобто має можливість контролювати виконання функцій управління ОДВ, у тому числі корпоративними правами держави.

Також зміни стосуються критеріїв визначення ефективності управління ОДВ, а саме: такими критеріями пропонується вважати не тільки результати фінансово-господарської діяльності, стан використання та збереження держмайна суб'єктів господарювання ДС, які належать до сфери управління суб'єктів управління, але й повноту та своєчасність виконання суб'єктом управління покладених на нього повноважень.

При цьому вказаним нормативним документом розширено перелік показників, що використовуються для оцінювання результатів діяльності суб'єктів господарювання. Так, показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів доповнено показниками розміру і структури дебіторської та кредиторської заборгованостей, а показники стану активів – відповідно показниками, що характеризують вартість активів, оборотних активів та власного капіталу.

Істотні зміни у зазначеній постанові внесено й до самого підходу щодо визначення ефективності діяльності суб'єктів управління. Так, п. 9 Критеріїв визначення ефективності управління ОДВ передбачено, що ця оцінка має ґрунтуватися не лише на результатах діяльності суб'єктів господарювання ДС, але й певною мірою враховувати організаційну діяльність суб'єктів управління. Зокрема, вона здійснюватиметься, виходячи з таких чотирьох складників: оцінки результатів фінансово-господарської діяльності, виконання соціальних зобов'язань (відсутність заборгованості з виплати заробітної плати), повноважень щодо затвердження фінансових планів та укладання контрактів з керівниками суб'єктів господарювання.

Висновки

Реалізація зазначених вище новацій на практиці сприятиме вдосконаленню системи оцінювання ефективності управління держмайном. Водночас слід зазначити, що запропонований підхід до визначення ефективності управління ОДВ суб'єктами управління не набув свого логічного завершення, оскільки значна кількість управлінських повноважень досі залишається поза увагою. Зокрема, доцільним є уточнення методичних положень щодо оцінювання ефективності управління суб'єктами господарювання ДС стосовно господарських товариств шляхом оцінки рівня їх корпоративного управління (на основі таких критеріїв, як відповідність статутних документів вимогам чинного законодавства, наявність розроблених внутрішніх положень, а також затверджених стратегій розвитку та інвестиційних планів; відсутність випадків корпоративних конфліктів).

Отже, запровадження на практиці зазначених заходів сприятиме вдосконаленню механізму управління держвласністю та підвищенню ефективності її функціонування.

Список використаних джерел

1. Сінгаєвський І.П. Врахування інтересів держави при корпоративізації державних підприємств / І.П. Сінгаєвський // Підсумки розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. / за ред. Н.П. Резнік. – К.: КиМУ, 2014. – С. 38–40.
2. Романовська Н.Ю. Питання запровадження в Україні права «золотої акції» / Н.Ю. Романовська // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Вип. 5/1 (132) / наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – С. 39–42.

УДК 342.922.330.341

О.М. ТКАЧЕНКО,
к.е.н., Національний університет харчових технологій,
О.М. КРАМАРЕНКО,
Національний університет харчових технологій

Нормативно-правове забезпечення організації та функціонування системи економічної безпеки

У статті розглянуто нормативно-правове забезпечення функціонування системи національної безпеки країни та діяльності недержавних служб безпеки. Зазначено, що відсутність відповідних нормативних актів щодо регламентації діяльності недержавних служб безпеки, які працюють як окремі суб'єкти підприємництва або ж є структурними підрозділами підприємств, гальмує створення ефективної, високоорганізованої системи економічної безпеки бізнесу. Значна увага приділена вивченню законодавчої бази щодо нормативного забезпечення системи національної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, система національної безпеки, правове регулювання, нормативно-правове забезпечення, недержавні служби безпеки.

О.Н. ТКАЧЕНКО,
к.э.н., Национальный университет пищевых технологий,
О.Н. КРАМАРЕНКО,
Национальный университет пищевых технологий

Нормативно-правовое обеспечение организации и функционирования системы экономической безопасности

В статье рассмотрено нормативно-правовое обеспечение функционирования системы национальной безопасности страны и деятельности негосударственных служб безопасности. Отмечено, что отсутствие соответствующих нормативных актов относительно регламентации деятельности негосударственных служб безопасности, которые работают как отдельные субъекты предпринимательства или же являются структурными подразделениями предприятий, тормозит создание эффективной, высокоорганизованной системы экономической безопасности бизнеса. Значительное

внимание уделено изучению законодательной базы относительно нормативного обеспечения системы национальной безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, система национальной безопасности, правовое регулирование, нормативно-правовое обеспечение, негосударственные службы безопасности.

O. TKACHENKO,
PhD, National university of food technologies,
O. KRAMARENKO,
National university of food technologies

Normatively-legal providing of organization and functioning of the economic safety system

The legal providing of functioning of the national safety system in Ukraine and the activity of non-state security services is considered in the article. It is marked that absence of corresponding normative acts in relation to regulation of activity of non-state security services brakes creation of the effective, high-organized system of economic security of business. This services work as separate business entities or is structural subdivisions of enterprises. Considerable attention is spared to the study of legislative base in relation to the normative providing of the system of national safety.

Keywords: economic security, system of economic security, system of national safety, legal adjusting, normatively-legal providing, non-state security services.

Постановка проблеми. За сучасних економічних умов, що склалися в Україні, та постійного зростання кількості загроз національній безпеці країни все більше актуалізується проблема пошуку нових організаційно-правових рішень у сфері економічної безпеки. Якщо діяльність державних служб безпеки має правове підґрунтя, діяльність приватних служб, як і діяльність служб безпеки, що є структурними підрозділами підприємств, є нелегальною, нормативно не закріплена і ніяк не регулюється жодним законодавчим актом. У законодавстві відсутнє і саме поняття «недержавна служба безпеки».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання економічної безпеки неодноразово були предметом вивчення, і вагомий внесок у розробку цієї проблем внесли такі вчені, як О.В. Ареф'єва, О.М. Бандурка, З.С. Варналій, Б.В. Гунський, О.М. Джужа, С.Б. Довбня, Р.А. Калюжний, М.І. Камлик, С.В. Ківалов, Г.В. Козаченко, О.Є. Користін, та інші.

Утім питання нормативно-правового забезпечення діяльності служб безпеки з позиції забезпечення ними економічної безпеки на підприємстві розглянуті недостатньо та потребують подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз чинного законодавства щодо нормативно-правового забезпечення організації та формування систем економічної безпеки в розрізі національної безпеки та функціонування недержавних служб безпеки.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція України в європейське співтовариство, з одного боку, надає широкі можливості розвитку національної економіки, її перспективних та конкурентоспроможних галузей. Україна як суверенна держава виступає на міжнародному ринку, де все яскравіше проявляється домінанта міжнародного співробітництва, інтеграції господарської діяльності, економічної та соціальної політики.

З іншого боку, не можна забувати, що інтернаціональна інтеграція тягне за собою зростання загроз національній економічній системі в цілому. Водночас не припиняється заперекла боротьба за контроль над обмеженими ресурсами і транспортними коридорами.

Тому досить актуальною з погляду інтернаціональної інтеграції є проблема захисту національних ресурсів та інтересів, внутрішнього ринку та виробників.

Тож лише створення власної системи економічної безпеки дає можливість забезпечити захист національної економіки, її конкурентоспроможність, діяльність вітчизняного товаровиробника та ефективну взаємодію з міжнародними фінансовими та економічними структурами.

У сучасних умовах економічна безпека розглядається як єдиний можливий стан, за якого забезпечується стабільне функціонування виробництва, фінансово-кредитної та банківської системи, задовольняються матеріальні потреби держави, суспільства та особи.

Особливу увагу нині слід звернути на таку вимогу до системи національної економічної безпеки, як законність її функціонування. Ця законність повинна ґрунтуватись на відповідній нормативно-правовій базі, що забезпечуватиме ефективне функціонування всієї системи.

Нормативно-правова база має виконувати такі основні функції:

– встановлювати та регулювати взаємовідносини між суб'єктами національної економічної безпеки, визначати їх права, обов'язки та відповідальність;

– встановлювати порядок створення та застосування сил і засобів забезпечення національної економічної безпеки.

За рівнем об'єктів захисту в теорії та практиці розрізняють декілька видів економічної безпеки: міжнародну (на рівні міжнародного співробітництва), локальну (національну або регіональну всередині країни) і приватну (підприємств і окремих осіб).

Треба звернути увагу на те, що проблематиці організації та функціонування системи економічної безпеки будь-якого рівня вітчизняні законодавці та урядовці приділяють зовсім мало уваги. Найбільш розглянутим у нормативно-правових документах є питання щодо регулювання основних засад національної системи економічної безпеки держави в цілому.

Найчастіше в нормативно-правових документах можна зустріти питання щодо регулювання основних засад системи економічної безпеки держави в цілому.

Нормативно-правова база щодо регламентації економічної безпеки як самої держави, так і окремих суб'єктів господарювання почала активно формуватися з розпадом СРСР. У той час підприємствам необхідно було перебудовувати свою діяльність повністю під ринкові закони.

В Україні до сьогодні відсутній окремий закон, що регулював би відносини між суб'єктами права щодо захисту бізнесу чи корпоративних прав, або від зазіхань, як з боку злочинних угруповань, так і з боку корумпованих владних структур. Тож норми права, які регулюють вказані відносини, містяться в окремих законах України та в підзаконних нормативних актах. Найчастіше в цих нормах права особа (як суб'єкт права) виступає не як підприємець (тобто особа, що займається підприємницькою діяльністю), а як фізична особа (тобто незалежно від роду занять).

Основою нормативно-правової бази регулювання економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності є Конституція України. Ґрунтуючись на основних засадах Конституції, уряд України будує державну політику. Правові норми, які здійснюють опосередкований вплив на економічну безпеку суб'єктів підприємництва, визначаються статтею 92 Конституції України, а саме: правовий режим власності; правові засади та гарантії підприємництва; правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання; засади зовнішньоекономічної діяльності і митної справи; організація державної статистики тощо [1].

Згідно зі ст. 107 Конституції України у країні створено Раду національної безпеки і оборони України, одним з важливих напрямів діяльності якої є координація органів виконавчої влади у сфері національної, і зокрема економічної, безпеки.

Конституційне закріплення терміну «економічна безпека» стало важливим кроком до створення системи економічної безпеки та розробки відповідної законодавчої бази.

З метою системного підходу до захисту економічних інтересів у 1997 році Верховною Радою України було прийнято Концепцію національної безпеки України [4]. У прийнятій концепції розглядалися основи національної безпеки України, об'єкти та принципи забезпечення національної безпеки, загрози національній безпеці, основні напрями державної політики та система національної безпеки України.

У 2003 році Концепція національної безпеки втратила чинність з прийняттям Закону України «Про основи національної безпеки України». Цей закон визначив основні засади державної політики з питань національної безпеки. Важливим є визначення реальних та потенційних загроз національній безпеці України та стабільності в суспільстві, в тому числі і в економічній сфері. Також закон визначає основні напрями державної політики з питань національної безпеки України [2, с. 8].

Ще одним нормативним документом щодо регламентації правових основ у сфері національної безпеки є Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [3].

Цей указ декларує, що ключовою умовою нової якості економічного зростання є забезпечення економічної безпеки шляхом:

- деолігархізації, демонополізації і дерегуляції економіки, захисту економічної конкуренції, спрощення й оптимізації системи оподаткування, формування сприятливого бізнес-клімату та умов для прискореного інноваційного розвитку;
- ефективного застосування механізму спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій), унеможливлення контролю стратегічних галузей капіталом держави-агресора;

- створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів, залучення іноземних інвестицій у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, як інструменту забезпечення національної безпеки;

- забезпечення готовності економіки до відбиття Україною збройної агресії;

- розвитку оборонно-промислового комплексу як потужного високотехнологічного сектору економіки, здатного відіграти ключову роль у її прискореній інноваційній модернізації;

- юридичного захисту в міжнародних інституціях майнових інтересів фізичних і юридичних осіб України та Української держави, порушених Росією;

- підвищення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів, диверсифікації зовнішніх ринків, торговельних та фінансових потоків;

- забезпечення цілісності та захисту інфраструктури в умовах кризових ситуацій, що загрожують національній безпеці, та особливого періоду;

- ефективного використання бюджетних коштів, міжнародної економічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій;

- стабілізації банківської системи, забезпечення прозорості грошово-кредитної політики та відновлення довіри до вітчизняних фінансових інститутів;

- системної протидії організованій економічній злочинності та тінізації [3, п. 4.9].

Проблема нормативно-правового забезпечення формування системи економічної безпеки України має кардинальне значення не лише в рамках сфери національної безпеки, а й у контексті організації економічної безпеки на рівні окремих господарюючих суб'єктів, особливо приватної форми власності.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази країни в цілому. В аспекті нормативно-правової регламентації відносин у сфері організації та функціонування системи економічної безпеки окремих підприємств слід звернутися до численних нормативних актів.

Деякі аспекти, що стосуються економічної, фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, висвітлюють Господарський та Цивільний кодекси України. Окремі питання регулювання економічної, зокрема фінансової, безпеки підприємств висвітлені в Податковому кодексі України, прийнятому у грудні 2010 року. Переваги Податкового кодексу визначаються позитивними змінами таких індикаторів: створення умов для активізації підприємницької діяльності, зниження рівня корупції, здійснення реальних кроків на шляху становлення правової держави, ефективне використання коштів державного бюджету, що надійшли від сплати податків і зборів, раціоналізація структури державних видатків із метою збільшення обсягу державних інвестицій у людський капітал.

Суспільні відносини, пов'язані із забезпеченням безпеки бізнесу, регулюють закони України: «Про банки і банківську діяльність», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про акціонерні товариства», «Про інформацію», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про державну податкову службу в Україні», «Про аудиторську діяльність», «Про

оперативно-розшукову діяльність», «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» та інші.

Також в аспекті розгляду питання нормативно-правового забезпечення у сфері безпеки підприємницької діяльності треба згадати кодифіковані збірники нормативних актів, що передбачають відповідальність за порушення чинного законодавства (Кримінальний кодекс та Кодекс про адміністративні правопорушення).

Проведені дослідження підтверджують, що на сьогодні в Україні економічна безпека суб'єктів підприємства недостатньо регулюється державою. Склалася така ситуація, за якої державна й суспільна власність підлягають захисту з боку державних установ, а приватні підприємства залишаються сам на сам зі своїми проблемами.

Адекватна протидія загрозам економічній безпеці суб'єктів підприємницької діяльності вимагає від власників та керівників господарюючих суб'єктів зміни власного світогляду, відповідно до якого безпека має розглядатися як фундамент розвитку підприємства.

Основними принципами забезпечення економічної безпеки підприємства мають бути:

- первинність закону під час діяльності із забезпечення економічної безпеки;
- необхідність розробки, прийняття і реалізації державної стратегії забезпечення економічної безпеки;
- збалансованість інтересів особи, підприємства, держави;
- використання методології стратегічного планування для безпеки економічної, фінансово-кредитної сфери;
- необхідність постійного відстеження загроз економічній безпеці тощо.

З урахуванням сучасної ситуації, що склалася у країні, актуальним є залучення на підприємствах усіх форм власності фахівців, що володіють спеціальними знаннями та навичками з організацій та формування систем економічної та фінансової безпеки. Необхідність у залученні таких послуг обумовлено загостренням конкурентної боротьби на зовнішньому та внутрішньому ринках та поширенням промислового шпіонажу. Найчастіше такі фахівці є представниками недержавних служб із забезпечення та організації всебічної безпеки для суб'єктів всіх форм власності, в тому числі і суб'єктів підприємницької діяльності.

Недержавна служба безпеки почала формуватися в Україні з розпадом Радянського Союзу. Однак до сьогодні є нелегальною і її діяльність, як і діяльність служб безпеки, що є структурними підрозділами окремих суб'єктів підприємницької діяльності, нормативно не закріплено і ніяк не регулюється жодним законодавчим актом. У законодавстві відсутнє і саме поняття «недержавна служба безпеки».

Недержавна служба безпеки в нашій державі нині представлена приватними охоронними, охоронно-технічними та детективними підприємствами різної форми власності, службами безпеки окремих підприємств, інформаційними бюро, службами безпеки банків, навчальними центрами, науково-дослідними структурами, профільними факультетами вищих навчальних закладів. Необхідно зазначити, що значну частину останньої становлять професіонали, колишні співробітники Служби безпеки, органів внутрішніх справ, Збройних Сил і підрозділів спеціального призначення.

Завдання, які вирішуються недержавною системою безпеки, спрямовані на захист законних прав та інтересів підприємців і сприяють загальному розвитку підприємництва в Україні. Тому недержавна система забезпечення безпеки підприємництва виступає об'єктивним союзником державної системи, і це визначає можливість і необхідність взаємодії державних служб та органів безпеки з представниками недержавної системи безпеки.

Слід зазначити, що функції із забезпечення економічної безпеки підприємства можуть виконувати як служби безпеки, що є самостійними суб'єктами господарювання та здійснюють цю діяльність відповідно до укладеного договору, так і служби безпеки підприємства, що є безпосередньо його структурними підрозділами. Ця служба, концентруючи у собі концептуальні цілі і ресурси, є безпосереднім провідником політики підприємства в аспекті організації власної економічної безпеки.

Оскільки діяльність служб безпеки, що функціонують на підприємствах, залишається поза правовим полем, існує реальна потреба наділення таких підрозділів певними повноваженнями. Ми не можемо і не повинні наполягати на наданні їм повноважень міліції чи інших державних правоохоронних органів. Мова йде про правомочність (сукупність належних прав та обов'язків), що надає можливість з боку підприємств захистити себе від посягань на власну економічну безпеку. З огляду на це доцільним було б розробити та прийняти низку нормативно-правових актів. На нашу думку, реалізація зазначеного сприятиме формуванню належної правової бази для повноцінного функціонування системи захисту суб'єктів підприємницької діяльності.

Відсутність відповідних законодавчих і навіть підзаконних нормативно-правових актів вимагає від керівників підприємств прийняття локальних нормативно-правових актів на рівні окремих суб'єктів. Для юридично вірного, ефективного та зручного використання служб безпеки на підприємствах з метою захисту їх інтересів від всіх видів недоброзичливців вимоги з забезпечення безпеки бізнесу викладаються у відповідних внутрішньо-корпоративних нормативних актах: статутах, внутрішніх розпорядженнях, наказах, посадових інструкціях, спеціальних регламентах, трудових договорах тощо. Обов'язково такі документи мають доводитися до персоналу під розписку в процесі занять та інструктажів. Ці документи мають можливість точного цільового регулювання відповідних відносин саме на рівні конкретного підприємства, із залученням висококваліфікованих спеціалістів необхідного профілю.

Як ми вже згадували, в Україні відсутній закон з легалізації приватної охоронної діяльності. Але здійснення цієї діяльності прямо не заборонено законодавством нашої країни. Порядок здійснення такої діяльності в Україні регулюється як нормами публічного, так і нормами приватного права. Правовим підґрунтям становлення та функціонування недержавних служб безпеки в Україні є норми конституційного, цивільного, господарського, трудового та інших галузей права. Здійснення недержавної охоронної діяльності як особливого виду підприємницької діяльності передбачено відомчими нормативними актами МВС України.

Більше того, аналізуючи порядок здійснення окремих видів недержавної правоохоронної діяльності як певних видів підприємницької діяльності, необхідно зазначити, що у від-

повідності зі ст. 7 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензуванню підлягають такі види недержавної правоохоронної діяльності, як:

- а) охоронна діяльність;
- б) розроблення, виготовлення, постачання спеціальних технічних засобів для зняття інформації з каналів зв'язку та інших технічних засобів негласного отримання інформації [5].

Висновки

В Україні об'єктивно сформувалися умови для створення недержавної системи безпеки підприємництва, що в перспективі має стати одним із основних суб'єктів забезпечення економічної безпеки держави. Але, на жаль, за роки незалежності в Україні так і не вдалося створити ефективну, високоорганізовану систему економічної безпеки бізнесу, яка б відповідала міжнародним стандартам та задовольняла б потреби кожного суб'єкта підприємницької діяльності. У значній мірі цьому сприяє недосконалість або ж відсутність законодавчого та нормативного забезпечення.

Діяльність служб безпеки підприємств сьогодні залишається майже неурегульованою. Існує велика проблема невизначеності повноважень цих структур на законодавчому рівні. Через це виникла ситуація, в якій діяльність, що фактично здійснюється службами безпеки, не відповідає їхньому правовому статусу та є нелегальною. Однак існування низки факторів, а також загроз внутрішнього та зовнішнього середовища вимагають якнайшвидшого урегулювання відносин у цій галузі.

Підсумовуючи, треба зазначити, що становлення недержавної системи безпеки на підприємствах відповідає інтересам не лише підприємців – соціального прошарку, який є одним із важливих елементів формування громадянського суспільства, але і національним інтересам України в цілому. Активний діалог з питань розвитку та становлення недержавної системи безпеки, повноцінне залучення до цього діалогу державних органів, які покликані захищати національні інтереси, в кінцевому підсумку сприятиме розбудові нашої держави та відповідно створенню цілісної системи безпеки підприємництва України.

Список використаних джерел

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.: Офіц. видання. – К.: Вид. Дім «Ін Юре». – 2006.
2. Про основи національної безпеки: Закон України від 19.06.2003. №964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – С. 351.
3. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України» від 06.05.2015 №287/2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
4. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України: Постанова Верховної Ради України від 16.01.97 №3/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №10. – С. 85.
5. Про ліцензування господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015. №222-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – №23. – С. 158.

УДК 339.92

I.I. БОГАТИРЬОВ,

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

Методика оцінювання фінансової глобалізації

У статті розглянуті підходи до ідентифікації світового фінансового ринку, його динаміки та ефективності роботи на ньому. Проаналізовані додаткові моделі ідентифікації розвитку світового фінансового ринку та фінансової глобалізації, що базуються на різних підходах щодо розрахунку та узагальнення результатів економічного моделювання.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, фінансові ресурси, фінансова глобалізація, міжнародна конкурентоспроможність.

I.I. БОГАТЫРЕВ,

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

Методика оценивания финансовой глобализации

В статье рассмотрены подходы к идентификации мирового финансового рынка, его динамике и эффективности работы на нем. Проанализированы дополнительные модели идентификации развития мирового финансового рынка и финансовой глобализации, базирующиеся на разных подходах относительно к расчету и обобщению результатов экономического моделирования.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, финансовые ресурсы, финансовая глобализация, международная конкурентоспособность.

I. BOHATYRIOV,

PhD in economics, associate professor of international accounting and audit department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Methods of financial globalization identification

This article deals with ways of world financial market identification, its dynamic and effectiveness of working on it. The additional models of world financial market development identification were analyzed.

Keywords: world financial market, financial resources, financial globalization, international competitiveness.

Постановка проблеми. Глобалізація охоплює практично всі сфери життєдіяльності сучасної людини, а її наслідки стають дедалі відчутнішими для людства у цілому. Найбільше глобалізація впливає на фінансові й економічні системи держав світу. Сучасні реалії розвитку світового господарства демонструють очевидність того факту, що фінанси, як і взагалі економіка, стають все дедалі глобалізованішими.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, присвячених фінансовій глобалізації, варто виділити дослідження таких вітчизняних науковців, як Л. Антонюк, О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, та багатьох інших.

Метою статті є аналіз підходів до ідентифікації світового фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Серед численних підходів до ідентифікації світового фінансового ринку, його динаміки та ефективності роботи на ньому надзвичайно важливим є виокремлення характеру класифікаційних ознак, а відтак систематизація наукових підходів, які певною мірою розкривають його стан та характер розвитку. Найбільш значущими з них є такі:

- можливість проведення системного аналізу, що розкриває структурну динаміку відповідного фінансового ринку, його мобільність та опір екзогенним та ендогенним викликам;
- простежування фінансових процесів взагалі, а також їх окремих складових, які описують відповідні субіндекси, що дає можливість визначити не лише специфіку певної динамічної системи, а й з'ясувати, які з процесів виступають стримуючою є умовою подальшого розвитку;
- екстраполяція отриманих даних, яка дозволяє оцінити ефективність прогнозів, що розробляються, і за умов визначення часового лагу передбачити межі та напрями процесів, що відбуваються у глобальному суспільстві;
- компаративізація дослідження передбачає можливість проведення системних порівнянь у визначених сферах економіки, в тому числі у фінансовій. Співставлення отриманих результатів дозволяє краще оцінити можливі рівні міжнародної конкурентоспроможності;

– валідність отриманих даних передбачає обов'язкову взаємоперевірку результатів моделювання, встановлення спільної основи та виокремлення так званих «точок збігу». Числові дані, що були отримані за допомогою окремих розрахунків, мають бути «підтверджені» щонайменше ще двома даними, різними методик в яких базові розрахунки не містять однакових індикаторів.

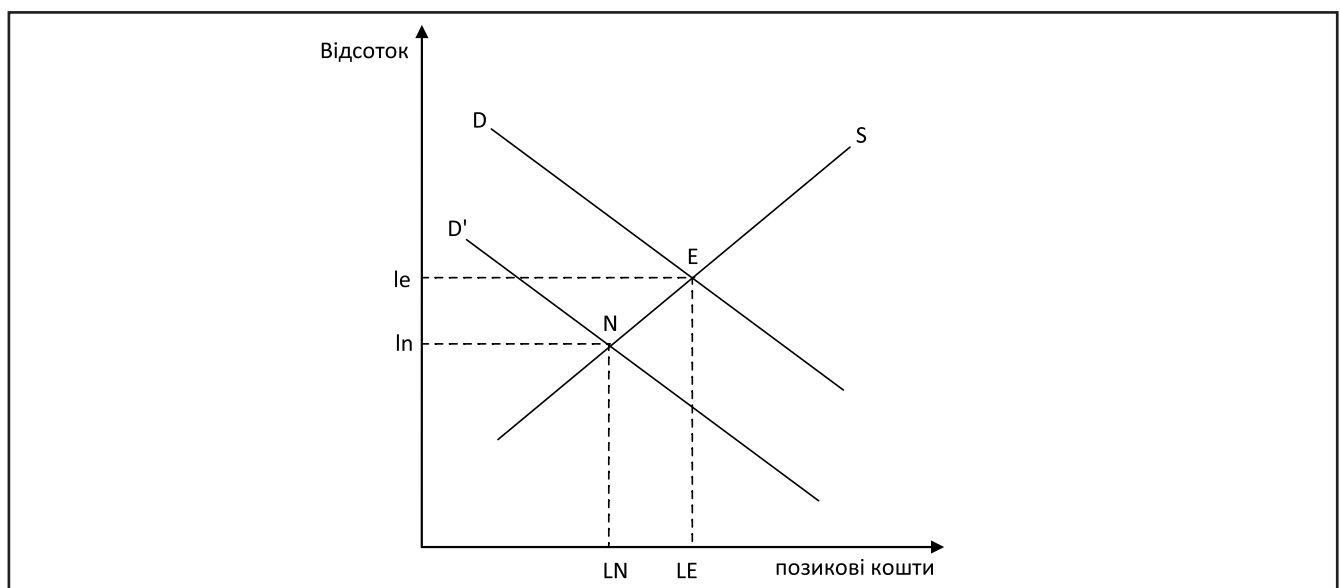
Відтак виходить, що запропоновані математичні моделі мають бути валідними, співставленими одна з одною, компаративними, та такими, що базуються на можливості подальшої перевірки за допомогою апробованих у міжнародній практиці провідних числових агрегатів.

Як відомо, основна маса фінансових ресурсів базується на так званих поведінкових підходах, які чітко ідентифікують схильність домогосподарств до споживання, або ж, навпаки, до заощадження. Відтак, за С. Роузфілдом [1, с. 39] виходить, що гранична схильність до споживання (β) є нічим іншим, як пропорцією між приростом споживання (ΔC) та приростом доходу (ΔY), тобто

$$\beta = \frac{\Delta C}{\Delta Y}. \quad (1)$$

Ця модель доволі яскраво ілюструє характер відносин у сучасному суспільстві, а відтак утворюється так звана рівновага отриманих позикових коштів та банківських відсотків, графічну інтерпретацію якої навів вище згадуваний автор (рис. 1).

З рисунку випливає, що співвідношення попиту D та пропозиції S на ринку позикових коштів може з часом змінюватися, і тоді за умов може з часом змінюватися, і тоді за умов сталої пропозиції відбудеться зміщення кривої попиту до позиції D' , що, без сумніву, є очікуваним. Аналогічні дії матимуть місце й на рівні точки E рівноваги, якої буде описана процесом $E \rightarrow N$. Природно, що це неминуче призведе до зниження обсягів позикових коштів $LE - LN$ та зниження відсотків виплат по позиках $lE - lN$. Утім наведене співвідношення не може претендувати на ідеальну досконалість, адже воно фактично не враховує зовнішні запозичення, та можливі шоки, що несе світовий ринок. Ось чому запропонована О. Гришиною та Е. Звоноюю [2, с. 9] методологічна модель



Ринок позикових коштів за класичною теорією [1, с. 42]

звичайно, що концептуально, описує суть процесів, що панують на світових фінансових ринках:

$$\sum D_p > \sum D_k, \quad (2)$$

де D_p – первинні доходи;

D_k – кінцеві доходи.

З цього випливає, що загальними умовами функціонування світового фінансового ринку є переважання первинних доходів над кінцевими. Саме ці, як їх називають зарубіжні автори, інвалютні доходи мають назву – кінцеві і зазвичай використовуються на придбання товарів та оплату послуг, натомість інша їх частина іде на інвестування, позики, придбання цінних паперів, тобто на заощадження.

Розроблення уніфікованих моделей ідентифікації структури та динаміки фінансових ринків світу і водночас фінансової глобалізації може йти двома шляхами: спрощеною системою обліку змін, що мали місце у світовій економіці і розробленням емних за своєю суттю синтетичних моделей фіксації секторальних та горизонтальних змін. З огляду на те, що сучасні фінансові відносини в світі мають складну полі структурну форму, доцільним, на нашу думку, є дослідження на двох рівнях: спрощеному і ускладненому. Фактично до такої саме дилеми вибору селективних моделей російський дослідник Л. Капіца, якому вдалося систематизувати фінансові ринки з позиції їхньої відкритості, кількісних, якісних та системних змін. Автор переконаний, що при оцінюванні, приміром, рівня відкритості національної економіки доцільно виокремити дві групи: *de jure* фінансової інтеграції, коли йдеться про визнання ступеня формальних обмежень на ті угоди, що здійснюють іноземні компанії на території тієї чи іншої держави (індикатори цієї групи дозволяють встановити не лише притаманний країні рівень економічної (фінансової) свободи, а й, певною мірою, ступінь легкості ведення бізнесу) та *de facto* фінансової інтеграції, коли йдеться про фактичне включення фінансової системи країни до світової [3, с. 74]. На наше глибоке переконання, саме модель *de facto* відображає ступінь готовності держави та корпорації до активної діяльності на світових фінансових ринках, а також рівень глобальної конкурентоспроможності її фінансової системи. Втім названий вище автор переконаний, що за звичайних умов підходи *de jure* і *de facto* збігаються, але, на нашу думку, це не зовсім так, адже перманентні фінансові кризи, що вирують у світі, і які доволі ілюстративно відображають характер суперечностей між тим, що було створено у країнах – лідерах та державах – аутсайдерах, а також в межах провідних фінансово – промислових груп суттєво відокремлюють, а у деяких випадках й протиставляють ці два підходи. З огляду на це надзвичайно важливим є так звані кількісні показники (*volume – based indicators*) та модифіковані індикатори, які наочно відображають ціни на фінансові ресурси (*price – based indicators*).

У світовій аналітичній літературі потоки приватного капіталу досліджуються доволі ретельно. Тож не випадково, що окремі з них мають свій індикативний рівень відображення та відповідне наукове та прикладне тлумачення. До них відносять: *GPCI* (*Gross private capital inflows*), валовий приплив приватного капіталу і, відповідно, його антипод – *GPCO* (*Gross private capital outflows*), валовий відплив приватного капіталу.

У відповідності з логікою їхня сума може показувати ступінь глобальної активності, а різниця – баланс руху фінансо-

вих засобів. Тим не менше заслуговує на увагу також співвідношення цих похідних з валовим внутрішнім продуктом (*GDP*), яке, за тлумаченням Л. Капіци [3, с. 75], дозволяє застосувати два індекси відкритості фінансової системи (*OFI*):

$$OFI = \frac{GPCI + GPCO}{GDP}, \quad (3)$$

а також його модифікований варіант *OFI'*

$$OFI' = \frac{GFA + GFL}{GDP} * 100\%, \quad (4)$$

де *GFA* (*Gross stocks of foreign assets*) – валові іноземні приватні активи

GFL (*Gross stocks of foreign liabilities*) – валові іноземні приватні пасиви.

Порівнюючи ці два показники, не важко зрозуміти, що більш змістовним є другий з них, який відображає сумарний фінансовий процес обміну, натомість перший – краще віддзеркалює, а проведені порівняння у часі дозволять визначити тенденції та перешкоди посилення подальшої відкритості національної фінансової системи.

Третім важливим показником відкритості фінансової системи, на думку Л. Капіци, може вважатися індикатор *Cap Vol*, який являє собою співвідношення середньої суми обсягів прямих іноземних інвестицій в межах країни та за кордоном, обсягів портфельних активів та обсягів портфельних боргових зобов'язань та кредитів. До числа переваг цього індикатора відноситься урахування боргових зобов'язань та її співставлення з результатами реального виробництва.

Серед багатьох інших індикаторів надзвичайно важливими є ті, що характеризують інтернаціоналізацію фінансів, до них варто віднести такі:

- співвідношення міжнародних резервів країни в структурі її ВВП;

- пропозиція нетто трансфертних платежів в структурі ВВП (у цьому індикаторі враховують також суми переводів робітників та службовців, що працюють за кордоном у країну свого походження (або ж країну, де мешкають їх сім'ї);

- дослідження кореляції між внутрішніми заощадженнями та інвестиціями в економіку країни; надзвичайно важливим при цьому є встановлення характеру динаміки за 10–20 років;

- фактичного використання національних заощаджень [3, с. 75–76].

Проведені свого часу дослідження [4] дозволили встановити певні динамічні залежності, які у цілому є значно вищими в постіндустріальних державах (0,69 у 1970–1997 роках), аніж на національних фінансових ринках країн, що розвиваються (відповідно 0,11 та 0,31). Утім основною тенденцією цього процесу є зростаюча конвергенція між фінансовими ринками двох типів країн. Тож не випадково, що розраховані показники кореляції по світовому ринку демонструють його зближення (0,22 упродовж 1970–1996 років та 0,39 у період 1997–2007 років). Можна передбачити, що подібного роду тенденція пояснює цілий ряд причин, серед них – уразливість фінансових ринків країн що розвиваються і водночас їхньої модернізації та уніфікація світового руху фінансів, поява нових гравців на фінансових ринках країн, що розвиваються, розвиток венчурної діяльності та лібералізація інвестиційного законодавства.

Окремі сучасні дослідники розробляють додаткові моделі ідентифікації розвитку світового фінансового ринку та фі-

GFCI індекс 12 фінансових центрів світу із субіндексами [8]

Роки	Бізнес-середовище	Розвиток фінансового сектору	Інфраструктура	Людський капітал	Загальна репутація
1	Лондон (+1)	Лондон (-)	Лондон (-)	Лондон (+1)	Лондон (+1)
2	Нью-Йорк (-1)	Нью-Йорк (-)	Нью-Йорк (-)	Нью-Йорк(-1)	Нью-Йорк (-1)
3	Гонконг (+1)	Гонконг (-)	Гонконг (-)	Гонконг (-)	Гонконг (-)
4	Сінгапур (-1)	Сінгапур (-)	Сінгапур (+1)	Сінгапур (-)	Сінгапур (-)
5	Токіо (-)	Токіо (-)	Токіо (-1)	Токіо (-)	Токіо (+1)
6	Сеул (+7)	Бостон (+5)	Сеул (+1)	Сан-Франциско (+3)	Сідней (+12)
7	Цюріх (-1)	Чикаго (+7)	Цюріх (-1)	Цюріх (+3)	Чикаго (-1)
8	Люксембург (+11)	Вашингтон (+7)	Люксембург (+3)	Чикаго (-2)	Торонто (+8)
9	Торонто (+3)	Сан-Франциско (+10)	Торонто (-1)	Вашингтон (-2)	Сан-Франциско (-4)
10	Чикаго (-2)	Цюріх (-4)	Чикаго (-)	Бостон (+4)	Бостон (-1)
11	Сідней (-4)	Сеул (-4)	Дубай (+6)	Торонто (+13)	Цюріх (-2)
12	Дубай (+6)	Сідней (-1)	Дубай (+7)	Сеул (+2)	Ванкувер (+12)

(-) – без змін; ± зміни позицій у попередні роки.

нансової глобалізації, що базуються на різних підходах щодо розрахунку та узагальнення результатів економічного моделювання. Серед них слід навести такі:

- глобальний рух грошей світу, в країнах, що індустріалізуються, за D. Verdier [5];
- режим безпеки руху глобальних фінансів, за E. Helleiner [6];
- рух фінансів в глобальних дослідницьких мережах (Globalization and World Cities) [7].

Утім все частіше сучасні дослідники звертають увагу на системні показники, які, з одного боку, містять в своїй основі містять чимало кількісних індикаторів (або ж субіндексів), натомість, з іншого боку, охоплюють результати соціометричних опитувань, що створює для них значну інформаційно-аналітичну перевагу. Саме таким показником може вважатися показник GFCI (Global Financial Centres Index) – індекс глобальних фінансових центрів. Інструментально він дозволяє комбінувати понад 105 факторів конкурентоспроможності глобальних фінансових центрів, вплив яких на трансфер ресурсів у світовій економіці є надзвичайно високим. Розробника цього показнику сферами аналізу обрали п'ять, найбільш важливих, на їхню думку площин, що охоплює бізнес середовище, розвиток фінансового сектору, інфраструктуру, людський капітал, загальну репутацію. Про унікальність вибору свідчить й те, що цей індекс є гармонізованим до цілого ряду інших, зокрема ICT Development (ООН), Networked Readiness Index (Світовий економічний форум), Telecommunication Infrastructure Index (ООН) та Web Index (World Wide Web Foundation).

Проведене вісімнадцяте (2015) дослідження дозволило виявити п'ятірку незмінних лідерів системної конкуренції фінансових центрів до яких відносяться Лондон (рейтинг 796 балів), Нью – Йорк (788), Гонконг (755), Сінгапур (750), Токіо (725). Серед постсоціалістичних країн найвищу сходинку посідають Варшава (38-е місце, 663 бали), Прага (63, 623 б), Будапешт (74, 609), Москва (78, 598). (Для порівняння: Абу-Дабі знаходиться на 28-му місці, Кайманові острови – на 34-му, Британські Віргінські острови – на 43-му, Алмати – на 51-му [8].

Доволі важливим, як це було доведено вище, є структурний аналіз конкурентного лідерства за наведеними у дослідженні вище субіндексами (див. табл.).

Як випливає з таблиці, конкурентоспроможність п'яти основних фінансових центрів упродовж тривалого часу не зазнала ніяких змін, що доволі яскраво відображає сталість кожної з оцінок, відтак і абсолютне лідерство по всіх субіндексах має Лондон. Суттєві відмінності розпочинаються лише з шостої позиції де дві переваги має Сеул, та по одній – Бостон, Сан-Франциско та Сідней.

Висновки

Стрімко переміщується до лідерських позицій Люксембург, банківська та страхова столиця ЄС. За показниками «бізнес-середовище» та «інфраструктура» він вже вийшов на восьме місце, проте за іншими індикаторами ще суттєво відстає від провідних фінансових центрів. Серед нових фінансових міст, які активно розвиваються, слід назвати Дубай, Бостон, Торонто.

Список використаних джерел

1. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи / Пер. з англ. – К.: «К.І.С.», 2005. – 370 с.
2. Гришина О., Звонова Е. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. – М.: Инфра – М., 2010. – 410 с.
3. Капица Л.М. Индикаторы мирового развития/ Л.М. Капица – 2-е изд. – М.: МГИМО(У) МИД России, 2008. – 352 с.
4. Средние показатели корреляции(среднеарифметические) за период 1970 по 2007 г. [Электрон. ресурс] Режим доступа <http://www.imf.org-external/publications>
5. Verdier D. Moving Money. Banking and Finance in Industrialized World – Cambridge. University Press, 2002 – 286 p.
6. Helleiner E. State and Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s. – NY: Cornell University Press, 1994 – 255 p.
7. Globalization and World Cities Research Network. The World According to GaWC [Электрон. ресурс] Режим доступа <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2008.t.html>
8. The Global Financial Centres Index 18 [Электрон. ресурс] Режим доступа <http://www.zyen.com/GFCI%215.pdf>

Передумови, витоки і прояви економічної глобалізації

У статті проаналізовано прояви глобалізації в економічних, культурних та суспільних відносинах. Досліджено сучасні процеси глобалізації, пов'язані з постіндустріальною стадією розвитку світової економіки. Визначено головні ознаки постіндустріальної цивілізації.

Ключові слова: глобалізація, міжнародні процеси, інтеграція, світова система.

Предпосылки, истоки и проявления экономической глобализации

В статье проанализированы проявления глобализации в экономических, культурных и общественных отношениях. Исследованы современные процессы глобализации, связанные с постиндустриальной стадией развития мировой экономики. Определены главные признаки постиндустриальной цивилизации.

Ключевые слова: глобализация, международные процессы, интеграция, мировая система.

Background, origins and manifestations of economic globalization

The article analyzes the manifestations of globalization in economic, cultural and social relations. The modern globalization processes related to post-industrial stage of development of the world economy. The basic features of post-industrial civilization.

Keywords: globalization, international processes, integration, global system.

Постановка проблеми. Світовий розвиток початку ХХІ ст. характеризують як переломну історичну епоху, використовуючи для цього ряд суттєвих ознак: постмодерн, постіндустріалізм, нова економічна система, економіка знань, інформаційне суспільство, і нарешті, найзначнішу серед ознак, таку, що обумовлює решту, – глобалізація. Ставши обов'язковими атрибутами сучасності, такі трансформаційні явища особливо гостро поставили питання пошуку джерел та нових суспільних форм соціально-політичного та економічного розвитку, його гармонізації із соціальними відносинами та навколишнім середовищем.

Проблеми, що постають перед людством, набувають цивілізаційного характеру, постають всеохоплюючі, планетарного масштабу завдання, які зумовлюють необхідність об'єднання зусиль світового співтовариства для забезпеченого врівноваженого, збалансованого господарського поступу, здатного вирішувати глобальні проблеми людства.

Водночас залишаються суттєвими відмінності окремих країн і регіонів стосовно їх реальних можливостей щодо забезпечення сталого, само-підтримуючого економічного та культурного зростання. Десятки країн, що розвиваються, так і не спромоглися упродовж другої половини ХХ ст. подолати архаїчну структуру своїх економік, позбутися маргінальних позицій у світовому господарстві, більш-менш задовільно вирішувати гострі соціальні проблеми.

Глобалізація, як процес постійно зростаючого впливу різних факторів міжнародного, транснаціонального значення (економічних, політичних, соціокультурних зв'язків, єдності інформаційного простору) на соціальну дійсність окремих країн, регіонів, людей, стала невід'ємною характеристикою сучасності, при чому усіх аспектів діяльності людства. Дехто покладає на неї величезні надії як на панацею від різних пе-

рекосів економіки, інші ж – антиглобалісти – всіляко лають все, що пов'язано із нею. Однак не визнавати факту глобалізації вже просто не можливо, глобалізація стала невід'ємною характеристикою сучасності. Тому всі суб'єкти суспільного розвитку намагаються навчитись пристосовуватись до неї, в найоптимальніший спосіб використовуючи її позитивні фактори і якомога зменшуючи вплив її негативів.

Явища глобалізації з особливою силою розгорнулися у останні десятиліття минулого століття, а сьогодні цей об'єктивний процес призводить не просто до поглиблення економічних, політичних та соціокультурних міжнародних відносин, а й до значного посилення їх значимості у власних стратегіях окремих фірм, регіонів, країн. Взаємозалежність, взаємопов'язаність та взаємообумовленість міжнародних зв'язків, передусім економічних, набули стійкого характеру.

При цьому глобалізація має динамічні, іноді суперечливі, неоднозначні прояви. Зробити позитивні ефекти глобалізації доступними максимальній кількості країн та при цьому пом'якшити її негативні наслідки – одна з декларованих цілей сучасної міжнародної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти загального процесу глобалізації, а також її прояви в економічних, суспільних та культурних відносинах, сучасний вплив на розвиток територіальних утворень, на зміну сутнісних характеристик міст і зокрема міст-мегаполісів стали предметом дослідження таких зарубіжних учених, як М. Арчер, А. Аппадурі, С. Артоблевський, Дж. Бартон, Дж. Біверсток, У. Бек, Р. Бертон, Л. Браун, Ф. Бродель, П. Брукс, Ч. Ван-Кан, Д. Гвішиані, Е. Гідденс, П. Геддес, П. Глур, Дж. Готман, К. Дойч, Р. Елізондо, М. Інтріллгейтор, Х. Зальцман, М. Кастельс, П. Кругман, Е. Ланк, Т. Левітт, Л. Лінн, Ч. Лендрі, Ч. Лідбітер, Д. Лорен, А. МакКормак, П. Маркузе, В. Мур, Н. Мой-

сеев, Дж. Неттл, М. Павельсон, А. Печчеї, М. Портер, Г. Рид, Р. Робертсон, С. Сассен, Л. Склер, Н. Слука, А. Скотт, Д. Смік, П. Тейлор, Г. Терборн, І. Уоллерстайн, Р. Флорида, Дж. Фрідман, Т. Форбат, М. Фуджит, А. Хіршман, П. Холл, Г. Чесборо, Дж. Якобс та багато інших.

Метою статті є аналіз проявів та витоків економічної глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Термін «глобальний» починає застосовуватись у середині 60-х років, коли В. Мур увів в обіг термін «глобальна соціологія», а М. Маклюєн – термін «глобальне село». «Глобалізація» в суспільних науках виникає в середині 80-х років, коли це поняття став популяризувати Р. Робертсон [1].

Вважається, що найбільш цілісна модель структури глобалізації того часу подана у монографіях М. Уотерса і Р. Робертсона. З ім'ям американського соціолога Р. Робертсона часто пов'язують й появу терміну «глобалізація», адже у 1985 році він дав тлумачення цьому явищу, а у 1992 році виклав основи своєї концепції у окремій книзі.

Згідно із Р. Робертсоном «як концепт, глобалізація відображає процес стиснення світу та інтенсифікації світової свідомості як єдиного цілого, перехід до конкретної глобальної взаємозалежності та усвідомленню глобального цілого у ХХ столітті» [1]. Розроблені ним моделі глобалізації стали альтернативними теорії світо-системи і глобальної системи. Дійшовши ще у 1968 році висновку, що сфера культури має вирішальне значення для «систематизації» світу, Р. Робертсон пізніше висунув тезу про те, що глобальна взаємозалежність національних економік і держав, концептуалізована, наприклад, у моделі «системи суспільств» І. Уоллерстайна, є лише одним з аспектів глобалізації, тоді як інший аспект – глобальна свідомість індивідів так само важливий для перетворення світу в «єдине соціокультурне місце» [2].

Менш послідовні прихильники парадигми світової системи адаптували поняття глобалізації і створили перші теоретичні її моделі. Прикладом можуть слугувати роботи Е. Гідденса «Наслідки сучасності» (1990) і Л. Склера «Соціологія глобальної системи» (1991).

Е. Гідденс визначає глобалізацію як інтенсифікацію «загальносвітових соціальних відносин, які пов'язують окремі локальності таким чином, що локальні події визначаються подіями, які відбуваються за багато миль від них, і навпаки» [3, с. 64]. Він розглядає глобалізацію як продовження модернізації, вважаючи, що сучасності внутрішньо притаманна глобалізація [3, с. 63].

У моделі Е. Гідденса присутні два інституціональні виміри системи: світова економіка і світова політика. В цьому його теорія близька до теорії світо-системи І. Уоллерстайна, але різниця в тому, що в моделі Е. Гідденса трансформація системи відбувається не тільки на рівні системних зв'язків (глобальному), а й на рівні елементів системи, що пов'язуються, – «локальних подій» (локальному). Тому для теорії Е. Гідденса термін «глобалізація», який за змістом означає всеохоплення, тотальність, більш адекватний, ніж термін «інтернаціоналізація», пов'язаний лише з міждержавними відносинами.

Л. Склер замінює світ-систему на поняття «глобальної системи», а замість поняття «інтернаціоналізація» віддає перевагу терміну «глобалізація». Не відмовляючись від

концепції «центру, периферії, напівпериферії», Л. Склер вважає, що сучасна глобальна система існує на трьох рівнях: економічному, політичному й ідеолого-культурному. Кожен із рівнів представлений ключовими інститутами, що стимулюють глобалізацію: транснаціональними корпораціями (на економічному рівні), транснаціональним класом капіталістів (на політичному рівні) і консьюмеризмом (на рівні ідеології і культури) [4]. За такої інтерпретації поняття «інститути» можна визначити глобалізацію як сукупність процесів формування системи транснаціонального капіталізму, що перебуває в межах національно-державних кордонів.

Попри всі дискусії щодо еволюції та структури сучасні процеси глобалізації пов'язані і з постіндустріальною стадією розвитку світової економіки. Криза індустріальної моделі проявилась у безмежній, безсистемній і безконтрольній утилізації природи, максимізації економічного зростання, а не його оптимізації, у підпорядкуванні живої праці «машинній», у домінуванні технократичних підходів у соціально-економічному розвитку, а також у взаємопереплетенні цивілізаційних суперечностей різного рівня, в умовах чого державні, регіональні суперечності не в змозі подолати вплив глобальних проблем без радикальної перебудови глобальної системи політичних і економічних відносин.

Головними ознаками постіндустріальної цивілізації є передусім широка інтелектуалізація виробництва, пріоритетний розвиток науки, складної розумової праці. Розкріпачення інтелектуального потенціалу суспільства, прийдешня психологічна революція визначатимуть інтенсивні шляхи становлення та зміцнення нової цивілізації.

Однією з визначальних особливостей постіндустріальної цивілізації є поступовий перехід від енергетичних до інформаційних джерел життєдіяльності людини. Інформаційно-технологічний спосіб виробництва супроводжується широкою його інформатизацією, переважанням високих технологій і науково-технічних розробок у системі виробничих чинників. Електронізація виробництва й побуту, їх широка комп'ютеризація, роботизація, з одного боку, вивільняють людину безпосередньо з виробничого процесу, ставлять її поруч з ним. З другого боку, на цій основі підвищуються вимоги до освітньо-кваліфікаційного рівня зайнятих, зростає інтелектомісткість виробництва, праці й продукту. Йдеться про формування досить гнучких і динамічних економічних систем, що визначають ходу соціального часу у ХХІ ст. і вирішують основне завдання виробництва та обігу – ефективне використання ресурсів, гармонізацію відносин «людина-природа» та «людина-людина» на всіх рівнях мікро- і макроекономічного розвитку.

Найважливішими економічними активами стають інтелект, знання, технології. Інформаційна революція, що базується на поєднанні комп'ютера з телекомунікаційними мережами, докорінно перетворює людське буття. Вона стискає час і простір, відкриває кордони, дозволяє встановлювати контакти в будь-якій точці земної кулі. Вона перетворює індивідів у «громадян світу». І якщо раніше зв'язок між людьми різних країн був можливий тільки за допомогою телефонів, листів, телеграм тощо, то тепер завдяки інтернету спілкування можливе і у режимі «реального часу». Все це стало можливим завдяки процесу глобалізації.

Зараз концепція глобалізації є чи не найпопулярнішим інструментом аналізу міжнародних процесів. Цим терміном позначається широкий спектр подій і тенденцій: розвиток світових ідеологій, інтенсивна боротьба за встановлення світового порядку, зростання кількості та впливу міжнародних організацій, послаблення суверенітету національних держав, інтенсивні масові міграції та формування багатокультурних спільнот, створення планетарних засобів масової інформації, експансія західної культури в усі регіони світу тощо. Аналіз цих релевантних теоріям глобалізації тенденцій показує, що вони набули характеру синхронних суспільних змін на початку та в середині ХХ століття. І відбулася ця трансформація таким чином, що її можна охарактеризувати як соціокультурне зрушення.

Розвиток подій на сучасному етапі глобалізаційних процесів у світовій економіці посилив позиції тих економістів, які схильні утримуватися від універсальних рекомендацій щодо вибору найбільш доцільної зовнішньоекономічної політики. В цьому відношенні слухними є зауваження М. Тодаро про те, що кожній країні необхідно глибоко проаналізувати і реалістично оцінити свої можливості у світовому поділі праці з урахуванням власних цілей, типу, рівня і масштабів економічного розвитку та очікуваного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Тільки так можна визначити, наскільки слід «відкриватися», враховуючи очікувані вигоди і ризики міжнародних контактів та рівень конкурентоспроможності національної економіки [5].

У вітчизняному науковому полі парадигми сучасної глобалістики, у рамках яких працюють відповідні наукові школи і організовані наукові колективи, досліджує Д.Г. Лук'яненко, спираючись при цьому на узагальнення іншого відомого дослідника глобалізації О. Білоруса, яким виділено шість таких основних шкіл, а саме [1, с. 89–121]:

1) концепція «Межі зростання» (лежить в основі тематики доповідей Римського клубу (1968). А. Печчеї та ін. засновників Римського клубу, яких, як керівників різних ТНК, хвилювали «глобальні системні ефекти», у подоланні яких локальні зусилля виявились безсилими. Досягнення школи: результативні спроби моделювання світової економічної динаміки на основі п'яти взаємопов'язаних змінних величин: населення, капіталовкладення, використання невідновлюваних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виробництво продовольства. А. Печчеї запропонував і досі актуальну глобальну Програму Нового Гуманізму);

2) концепція «Сталого розвитку» (ця парадигма розроблена під керівництвом Л. Брауна в Інституті всесвітніх спостережень. Міжнародна комісія ООН з навколишнього середовища і розвитку використала цю глобальну концепцію для доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987), Генеральна Асамблея ООН ухвалила спеціальну резолюцію «Екологічна перспектива до 2000 року і надалі» (1987), згідно з якою сталий розвиток повинен був стати керівним принципом діяльності ООН, урядів і приватних підприємств, організацій та установ);

3) школа універсального еволюціонізму в глобалістиці (розвивається під керівництвом академіка Н. Мойсеева на базі вчення В. Вернадського про ноосферу. Піддаються критиці доповіді Римському клубу за розуміння ролі природи як пасивної та її пасивної реакції на результати діяльності людства. Глобальну природу слід розглядати як самоорганізовану систему, реакція якої хоч і не прогнозована через

величезну кількість критичних порогових факторів, але неминуча в довгостроковому плані. Ініціатори концепції закликають враховувати зворотну реакцію біосфери на процеси глобального розвитку);

4) школа мітозу біосфер (з точки зору зазначених науковців, не має прямого відношення до глобалістики, але важлива під час переходу до раціоналізації взаємодії світового людства з навколишнім середовищем. Ідея в тому, щоб досягнуті результати використовувати для покращення земної біосфери і для формування ноосфери, суть якої у гармонічному синтезі біо- і техносфери – «глобатех», тип нової культури, що має за ареал увесь планетарний ринок);

5) школа контрольованого глобального розвитку Д. Гвішані (почала реалізацію програми «Моделювання глобального розвитку», у якій значна увага надавалась загально-соціологічній теорії, перехід до інформаційного суспільства розглядався як магістральний шлях вирішення глобальних проблем);

6) школа світ-системного аналізу (І. Уоллерстайн) розробляє парадигму, в центрі якої кінець ХХ ст. розглядається як криза переходу від капіталістичної світ-системи до поки що невизначеної пост-капіталістичної системи. Капіталістична світ-система розглядається як перша історична форма глобальної системи, яка безупинно розвивається у взаємодії ядра («золотий мільярд»), напів-периферії і периферії світу.

Тож провідні теоретики акцентують увагу на різних аспектах глобалізації, дають різні оцінки, але між різними концепціями глобалізації є й об'єднуючі теми. Так, по-перше, поняття глобалізації стає все більш абстрактним, перетворюється в опис все більш теоретичних і менш реальних категорій, а по-друге, воно є умовою існування об'єктів, що описуються цим поняттям. З часом поняття глобалізації перетворилося із теоретичної абстракції та ідеологічного засобу у засіб концептуальної трансформації.

Як зазначає Д.Г. Лук'яненко, сучасні системні трансформації надають глобалізації нової якості: із тенденції вона переростає у всепоглинаючий процес, що має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи системного характеру [7].

Перспективи використання моделей глобалізації для аналізу суспільних відносин залежать від того, наскільки лінійними будуть сучасні тенденції. Для розвинених країн, як прогнозують фахівці, вже у найближчому майбутньому актуальною стане ситуація, коли глобалізація перетворюється на рутинний процес функціонування/відтворення соціальної організації.

Висновки

Отже, як процес всесвітньої економічної, політичної й культурної інтеграції та уніфікації, глобалізація все більше утверджує тенденції втягування світового господарства (яке донедавна розумілось лише як сукупність національних господарств, пов'язаних між собою системою міжнародного розподілу праці, економічних і політичних відносин) у загальний світовий ринок, де відбувається тісне переплетіння економік на основі транс-націоналізації та регіоналізації. Відтак відбувається не тільки послаблення інституту національного суверенітету країн, які протягом віків були головними суб'єктами міжнародних відносин, а й формування єдиної світової сітьової ринкової економіки – геоекономіки та її інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World—Systems Theory // Theory, Culture & Society. 1985, №3.
2. Wallerstein I. The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European world—economy in the Sixteenth Century. New York, 1974.
3. Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford, 1990.
4. Sklair L. Sociology of the Global System. Hemel Hempstead, 1991.
5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / О.С. Передрій. — Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1628041439232/ekonomika/teoriya_konkurentsiyi_portera.
6. Білорус О.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / О.Г. Білорус та ін.; відп. Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. ун-т економіки. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
7. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2005. — 204 с.

УДК 339.54

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Моделі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в країнах світу та Україні

У статті розглянуто міжнародний досвід здійснення державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в економічно розвинутих країнах світу. Проаналізовано успіхи України щодо адаптації у вітчизняній практиці передових міжнародних механізмів державного управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств. Відзначено важливість інституційного розвитку української системи державного управління в умовах використання відповідного іноземного досвіду. Обґрунтовано необхідність посилення кадрового потенціалу в системі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю України.

Ключові слова: державне управління, зовнішньоторговельна політика, іноземний досвід, торговельний представник України, підвищення кваліфікації.

І.Ю. ГУЖВА,

к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Модели государственного управления внешнеторговой деятельностью в странах мира и Украине

В статье рассмотрен международный опыт осуществления государственного управления внешнеторговой деятельностью в экономически развитых странах мира. Проанализированы успехи Украины по адаптации в отечественной практике передовых международных механизмов государственного управления внешнеторговой деятельностью предприятий. Отмечена важность институционального развития украинской системы государственного управления в условиях использования соответствующего зарубежного опыта. Обоснована необходимость усиления кадрового потенциала в системе государственного управления внешнеторговой деятельностью Украины.

Ключевые слова: государственное управление, внешнеторговая политика, зарубежный опыт, торговый представитель Украины, повышение квалификации.

I. GUZHVA,

PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade

Models of public administration in foreign trade around the world and in Ukraine

The article deals with international experience of public administration in foreign trade in economically developed countries. Ukrainian progress on adaptation in domestic practice the leading international mechanisms of public administration in foreign trade are analyzed. The importance of institutional development of Ukrainian public administration system using the foreign experience is outlined. The need to strengthen human resource capacity in public administration in foreign trade of Ukraine is determined.

Key words: public administration, foreign trade policy, foreign experience, Trade Representative of Ukraine, training.

Постановка проблеми. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України та зміна пріоритетів сучасної зовнішньоекономічної політики привели до необхідності реформування вітчизняних засад ЗЕД. Саме органи державної влади мають забезпечити втілення в життя зовнішньої політики країни, ефективність якої є однією з умов утвердження в системі міжнародних економічних відносин. Оскільки для світової економіки характерні перманентні зміни кон'юнктури товарних ринків, проблема розробки та здійснення програми заходів із підтримки експорту та імпорту на міжнародній арені, збільшення або, принаймні,

збереження їх питомої ваги у світовій торгівлі актуальна для будь-якої країни.

Політика регулювання ЗЕД покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими країнами і регіонами для забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя населення, не хетуючи при цьому принципами економічної безпеки [1, с. 45]. Розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання. Це дає

можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні й міжнародні інтереси.

Держава створює необхідну правову базу, яка містить заходи з визначення прав приватної власності й гарантування дотримання контрактів. Уряд також установлює «правила гри», регулюючи відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами. Базуючись на законодавстві, держава виконує функції арбітра у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Найважливішим інструментом досягнення цієї мети має стати вдосконалення механізму регулювання ЗЕД у напрямку оптимального поєднання відкритості національної економіки з ризиками економічного розвитку в умовах глобалізації світового господарства. Особливу роль у цьому відіграє використання найкращого міжнародного досвіду у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню особливостей державного управління економікою та зовнішньоторговельними відносинами зокрема присвячено наукові доробки багатьох вітчизняних вчених у галузі економіки, права та державного управління. Серед них особливо слід відзначити роботи С.І. Юшиної [2], І.М. Карамбовича [3], О.В. Покатаєвої [4], А.А. Мазаракі [5], В.П. Павленка [6] та ін. Однак проблемі використання міжнародного досвіду як механізму вдосконалення існуючої моделі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні досі приділено недостатню увагу, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті – на основі порівняльного аналізу міжнародного досвіду державного управління зовнішньоторговельною діяльністю обґрунтувати основні напрями вдосконалення вітчизняної системи регулювання зовнішньої торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у країнах із розвинутою економікою пройшли значний еволюційний шлях. Протягом декількох століть у високо розвинутих індустріальних країнах світу з урядової ініціативи здійснювалися заходи, направлені на регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі. Зважаючи на те, яке місце посідають ці країни на сьогодні на світовому ринку, можна зробити висновки, що їхні методи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективними і постійно удосконалюються.

Так, роль світогосподарських зв'язків в економічному розвитку *Сполучених Штатів Америки* впродовж останніх трьох десятиріч якісно змінилася. Володіючи величезним, багатосекторним внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були достатньо економічно «закритою» країною [7]. Перетворення в національному господарстві країни в 1980–1990-ті роки супроводжувалися формуванням розгалуженої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Американські корпорації стали активніше йти на торгівлі, коопераційні та інші зв'язки з іноземними фірмами, на спільний бізнес із зарубіжними партнерами у власній країні і за її межами [8, с. 46–47].

США постійно шукають оптимальні шляхи підтримки експорту і захисту національних виробників від зовнішніх конкурентів. Для цього в 1988 році було розроблено і ухвалено «Комплексний закон про торгівлю і конкурентоспроможність». Зовнішньоекономічна політика США віддзеркалює напрям їх стратегічних пріоритетів, що спрямований на розширення торговельних відносин з партнерами по НАФТА,

особливо з Канадою. Визначальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках займають американські транснаціональні компанії, що володіють мережею підприємств по всьому світу, з'єднаних кооперативними зв'язками. У результаті діяльності цих корпорацій американська економіка все більш інтегрується у світове господарство [9, с. 224–226].

Оскільки серйозною проблемою у зовнішній торгівлі для США є значне (більше ніж у 1,5 раза) переважання імпорту над експортом, державне управління у сфері ЗЕД направлене передусім на посилення заходів зі стимулювання експорту. Прийнята державна програма консультаційної допомоги американським експортерам з приводу особливостей окремих зарубіжних ринків. Розгорнулася широкомасштабна кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю, деяких нових індустріальних країн [10, с. 224].

В економічній стратегії уряду *Німеччини* розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у зовнішньоторговельних операціях. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними міжнародними партнерами – іншими країнами ЄС, США і Японією. Велика увага надається розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня африканського континенту, Східної і Центральної Європи. Зовнішня торгівля – одна з найбільш динамічних галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання. Зовнішньоекономічні зв'язки Німеччини характерні тим, що це один з найважливіших експортерів і імпортерів світу.

Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, у цілях сприяння зовнішньоекономічній діяльності німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширяється мережа німецьких зовнішньоторговельних палат.

Німецька модель соціального ринкового господарства, що сформувалася в основному в результаті реформ 1940–1950-х років, визначається як поєднання ефективного конкурентного ринкового господарства з сильною соціальною (перерозподільною) політикою, що забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості. Проте концепція даної моделі із самого початку спиралася на ефективну конкуренцію і запобігання концентрації економічної влади, унаслідок чого державне втручання обмежується; причому потреба в такому втручанні повинна скорочуватися, оскільки ефективний розвиток ринкової економіки знімає гостроту соціальних проблем. На практиці початкова модель піддалася зовнішній дії «глобального регулювання» і монетаристського регулювання пропозиції [11, с. 95].

В умовах структурної перебудови, що відбувається в економіці *Франції*, зростаючу роль відіграє зовнішня торгівля, що є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі зовнішньоекономічних відносин. Починаючи з ранніх 2000-х виявилася тенденція до випереджального зростання експортних і імпорتنних операцій порівняно із загальними темпами економічного розвитку Франції, а нинішній період відзначено подальшим посиленням залежності французької економіки від світового ринку. Зростання

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

відкритості французької економіки проявилось у збільшенні експортної спрямованості виробництва в провідних галузях промисловості. Експортна квота в оброблювальній промисловості перевищує 36% при явній перевазі галузей електротехнічного і транспортного машинобудування.

Таких результатів вдалось досягти завдяки значним змінам в механізмі державного регулювання зовнішньої торгівлі країни, і перш за все експорту. Регулювання спрямоване на підвищення конкурентоспроможності французьких товарів, має комплексний характер і зачіпає, крім сфери реалізації товарів, і стадію експортного виробництва. Значно розширені методи і засоби державного втручання, що вирізняється селективністю і цілеспрямованістю. Крім того, зростає взаємозв'язок його основних важелів у кредитно-фінансовій і адміністративній сферах. У цілому експорт Франції в інші країни ЄС складається в основному з товарів високого ступеня спеціалізації, тоді як високоякісне устаткування і продукти масового споживання в його структурі представлені недостатньо.

Розглядаючи французьку модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно відзначити, що її становлення характеризується доволі широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в країні традиційно слабші, ніж у німецькій і тим більше в англійській економіці. Це зближує господарський механізм, що склався у Франції, з його південно-європейськими варіантами (відносна слабкість національних підприємців, функції яких значною мірою бере на себе держава, у соціальному відношенні – наявність впливових лівих політичних сил). У довгостроковому плані французький господарський механізм еволюціонує в сторону посилення потужності підприємств і відповідного перерозподілу функцій між ними і державою. Проте через суспільство і бізнес, «рух до ринку» відрізняється сповільненістю і непослідовністю. Роль держави в економіці і зараз надзвичайно висока, діяльність бізнесу значною мірою регламентована.

Великобританія, що займала провідну роль у світовій торгівлі в 1940-х роках, проводила політику вільної торгівлі і поміркованого протекціонізму, бажаючи посилити економічний вплив у світі, однак режим торгової політики світового ринку мав на неї негативний вплив. Поглиблення міжнародного розподілу праці призвело до того, що Великобританія почала в усе зростаючих масштабах ввозити промислові товари, частина з яких не вироблялася в країні. Відтак, зовнішньоторговельний баланс Британії наразі пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків активний. Розвивається сфера послуг, значення якої в експорті збільшується [12, с. 116].

Зростання імпорту призвело до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання Великобританія значно відстає від інших розвинутих країн і її частка у світовому експорті знижується. У той же час у Великобританії, як і в більшості інших країн із розвинутою економікою, темпи зростання експорту за післявоєнний період вищі, ніж темпи зростання ВВП. На сьогодні її питома вага оброблювальної промисловості в експорті зростає. Приблизно 40% експорту доводиться на продукцію машинобудування. У даний час завдання захоплення емких ринків збуту країн, що розвиваються, є головним завданням

англійських ТНК. Основними торговими партнерами Великобританії є країни ЄС (особливо Німеччина, Франція, Нідерланди і Італія), США, країни Південно-Східної Азії.

Аналізуючи загальну соціально-економічну модель Великобританії, слід відзначити, що її своєрідність відображає особливості історичного процесу становлення. Британська модель, на відміну від європейської континентальної, має багато спільного з американською моделлю «акціонерного капіталізму», що пояснюється низкою чинників, зокрема, близькістю культури і традицій підприємництва. Разом із тим участь Великобританії в інтеграційних процесах в Європі супроводжується певним зближенням британської і континентальної моделей. Національні господарські механізми і економічна політика все більш трансформуються під впливом вимог органів ЄС. Глобалізація і європеїзація сприяють ерозії багатьох традиційних цінностей і «модернізації» британської моделі, не відмінюючи її специфіки.

Канада на сучасному користується сприятливою для неї кон'юктурою на світових товарних ринках, адже динамічний розвиток, який в посткризовий період спостерігається у США і дещо меншою мірою в країнах ЄС підтримує стабільно високий попит на канадську продукцію, особливо на інвестиційні товари. Приріст канадського експорту на початку ХХ ст. становив близько 20%. Канада є найбільшим постачальником сировини в США: близько половини всієї канадської нафти і газу поступає в Сполучені Штати. Крім того, за обсягом двостороннього обміну товарами і послугами США і Канада є найбільшими зовнішньоторговельними партнерами у світі. Слід зазначити, що, незважаючи на сировинну орієнтацію економіки, частка готових виробів в товарному експорті переважає. Географічно, окрім США (83%), канадський експорт розподіляється також за такими країнами і регіонами, як Європейський Союз (4,5%, у тому числі Великобританія – 1,5%) і Японія (4,5%). Зовнішньоторговельна стратегія Канади побудована на участі країни як у процесі глобалізації світової економіки (участь у СОТ), так і на регіональній орієнтації розвитку (велика частина зовнішньої торгівлі доводиться на країни НАФТА) [13, с. 179–180].

Багато експертів схильні вважати, що пік у розвитку зовнішньої торгівлі Канади вже пройдений і підтримувати колишні темпи зростання експорту їй буде досить важко. Відповідно і економічна ситуація у відкритій економіці Канади має незабаром зазнати зміни. Резерви зростання тепер слід шукати в збільшенні споживання на внутрішньому ринку. При цьому існують й інші більш оптимістичні прогнози розвитку зовнішньоторговельних відносин даної країни, які базуються на тому, що Канада є потужною промисловою державою з багатими сировинними запасами і має всі необхідні умови для посилення своєї експансії на міжнародному ринку [14, с. 150].

Основними пріоритетами зовнішньоекономічної політики Японії є: забезпечення економічної безпеки країни, її провідних позицій у світовій економіці та інтеграційних процесах в Азійсько-Тихоокеанського регіону, подальше зміцнення фінансової, економічної і технологічної потужності ролі і місця «ключового гравця» у світовій торгівлі і інвестиціях. Результатом японської зовнішньоекономічної політики стало перетворення японського експорту на важливе джерело фінансування розвитку економіки. Головною метою імпоротної політики є

заохочення ввезення в країну необхідних сировинних і інших ресурсів. Для Японії було характерним велике збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Вирішальне значення для торгової експансії мали прискорена індустріалізація, монополізація, ввезення сировини, необхідної для національної індустрії.

Однією з характерних рис нової моделі розвитку Японії є зміна зовнішньоекономічної стратегії, а саме: здійснений перехід від орієнтації на експорт товарів до експорту капіталів. Японія стала здійснювати широкомасштабні інвестиції (прямі і портфельні) за кордоном. Було зроблено ставку на ринки Південно-Східної Азії і США. Пізніше до сфери інтересів японських інвесторів ввійшла Західна Європа. Із сучасних проблем Японії можна виділити складнощі у сфері експорту. Значно знизився обсяг японського експорту в країни Південно-Східної Азії, продовжуються «торгові війни» Японії із США і країнами, що входять в ЄС. Небезпечні наслідки, пов'язані зі зменшенням експорту Японії, пояснюються тим, що в японській моделі економічного зростання експорт є однією з рушійних сил розвитку. Зниження японського експорту було обумовлене процесом інтернаціоналізації виробництва японських компаній, які переводили свою виробничу базу в країни і регіони збуту товарів (США, Європу), або в країни Південно-Східної Азії з більш низькими витратами по оплаті праці.

Вивчення досвіду державного регулювання зовнішньої торгівлі розвинених країн показує, що роль прямого адміністративного втручання зростає в надзвичайних умовах, коли необхідно централізувати витрачання й надходження валютних ресурсів, забезпечити енергією, сировиною й дефіцитними матеріалами найважливіші галузі економіки. У період нормального економічного розвитку співвідношення між адміністративними та економічними інструментами державного регулювання змінюється на користь останніх. Характерною особливістю державного регулювання зовнішньої торгівлі в період підйому є розширення використання грошово-кредитних, фінансових і митних засобів регулювання експорту й імпорту при скороченні дії прямого адміністративного впливу. Але й у цей період механізм державного регулювання в більшості країн зберігає комплексний характер, поєднуючи адміністративні й економічні інструменти.

Суть такого комплексного характеру зводиться до використання багатосторонніх інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, які взаємодіють між собою, по-різному впливають на експортно-імпортні операції і взаємодоповнюють один одного. В узагальненому вигляді ці інструменти включають:

- економічні засоби управління й регулювання зовнішньої торгівлі: мито, митні збори, зрівнювальне прикордонне оподаткування, акцизи й розвинене внутрішнє оподаткування, субсидії внутрішнім товаровиробникам та інші засоби, теорія, техніка і практика яких добре розроблена в багатьох країнах світу;
- адміністративні методи регулювання: заборони й обмеження експорту та імпорту, ліцензування й контингентування ввозу та вивозу, добровільне обмеження експорту і деякі інші, які широко використовуються у світовій практиці;
- так звані технічні бар'єри в торгівлі: стандарти й технічні норми, методи визначення відповідності стандартам, правила і норми безпеки, системи сертифікації низки товарів, санітарно-ветеринарні норми та норми охорони здоров'я, засоби, пов'язані із захистом навколишнього середовища та ін.;

– заходи, які мають сприяти національним експортерам і виробникам товарів для експорту;

– валютно-фінансові інструменти: маневрування обліковою банківською ставкою, які впливають на підвищення або зменшення національного валютного курсу, використання кредитних механізмів тощо [15, с. 257].

Розглянуті вище моделі регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть сприяти розробці власної моделі її регулювання в Україні. Власне, на сучасному етапі розвитку Україна намагається створювати систему ефективного державного управління, спираючись на досвід високо розвинутих країн. Прикладом цього може слугувати запровадження інституту Торгового представника України в рамках Міністерства економічного розвитку і торгівлі за американським зразком Торгового представника сполучених штатів (United States Trade Representative – USTR).

Офіс торгового представника США є урядовою агенцією, що відповідає за розробку рекомендацій щодо торгової політики США для президента Сполучених Штатів, проведення торгових переговорів на двосторонньому і багатосторонньому рівнях, координацію торгової політики в уряді. Також щорічно Офісом торгового представника США готується спеціальний звіт, в якому повідомляється про торгові бар'єри для американських компаній і продуктів у зв'язку з законами про інтелектуальну власність, що стосуються авторського права, патентів і товарних знаків в інших країнах.

Інститут Торгового представника України також має на меті виконання функцій з просування економічних інтересів країни на європейському та світовому ринках, здійснення у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у склад дипломатичних установ країни. Однак вітчизняний аналог має певні відмінності. По-перше, Торговий представник України не має власного офісу (тобто структурного підрозділу), а за посадою є заступником міністра економічного розвитку і торгівлі. По-друге, відповідно до Положення «Про Торгового представника України» [16] на нього покладено значно більше завдань, лише основними з яких є:

- проведення постійного моніторингу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізу ефективності експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення і здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення рекомендацій для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;
- проведення аналізу впливу інструментів торговельного захисту на розвиток торгівлі, розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності його використання для досягнення економічного зростання;
- виконання завдань з питань економічного співробітництва України з ЄС та розроблення пропозицій стосовно вдосконалення механізму взаємодії з інституціями ЄС;
- проведення моніторингу виконання членами СОТ зобов'язань у рамках СОТ із метою забезпечення захисту прав та інтересів України;
- представництво України в СОТ, Чорноморському банку торгівлі і розвитку та інших міжнародних економічних організаціях;
- здійснення координації переговорів між Україною та іншими державами щодо укладення угод про вільну торгівлю, а також підготовка економічних обґрунтувань стосовно таких угод;

– виявлення фактів або загроз застосування органами іноземних держав, митними союзами або економічними угрупованнями антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походження з України;

– координація в межах своїх повноважень підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у сфері міжнародної торгівлі.

Державна політика, що проводиться за західним зразком, наразі ще не дала очевидних позитивних результатів, оскільки Україна відрізняється від західних країн не тільки природними ресурсами і торговими звичаями, а й соціальною сферою, що є різким контрастом з тим середовищем, яке сформувало промислово розвинуті економіки. Крім того, досвід розвинутих країн показує, що перебудувати економічну систему та сферу зовнішньоторговельних відносин зокрема в короткі терміни неможливо. Таким чином, розвиток ринкової системи господарювання в Україні обумовлює трансформацію та розвиток форм і методів державного управління економікою, вимагає урахування міжнародного досвіду у застосуванні нових підходів до визначення місця та ролі суб'єктів господарювання у розвитку національного виробництва.

Тому надзвичайно важливим для уможливлення позитивної адаптації в Україні міжнародного досвіду державного управління зовнішньоторговельною діяльністю залишається розвиток інституційної складової вітчизняної системи організаційно-регулятивного впливу на торговельно-економічні відносини. Зокрема, необхідними видаються:

- чітке розмежування функцій між органами державної влади;
- масштабний розвиток системи торговельних представництв шляхом використання усіх існуючих моделей (державний представництв, державно-приватних, представництв об'єднань представників бізнесу);
- відкриття торгпредств в основних торговельно-політичних центрах світу – Женева, Брюссель, США, Китай, Туреччина;
- розвиток державно-приватного партнерства з метою оперативного вирішення актуальних питань та забезпечення ефективних умов для розвитку ЗЕД;
- вдосконалення роботи Торгово-промислової палати України (ТПП) шляхом перетворення її на механізм формування «єдиного голосу бізнесу» та виконання ролі «арбітра» у системі державно-приватного партнерства;
- поширення практики формування торгових домів (ТД) як універсальних торговельних компаній-посередників у міжнародній торгівлі несировинними товарами, а також сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) як механізму розбудови інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів на поставку за кордон.

Окремо слід звернути увагу на те, що належна імплементація розглянутих інституційних механізмів вдосконалення вітчизняної системи державного управління зовнішньоторговельною діяльністю вимагає забезпечення підвищення кваліфікації, якісної підготовки та перепідготовки фахівців з міжнародної торгівлі. Це потребує створення спеціалізованого структурного підрозділу (наприклад Інституту зовнішньої торгівлі) з метою підготовки спеціалізованих фахівців (commercial attache) для ефективного просування економічних інтересів у міжнародних відносинах. Такий інститут повинен готувати як фахівців для потреб органів державної

влади (для роботи в центральних органах виконавчої влади, законодавчій та інших гілках влади, закордонних представництвах), так і для потреб бізнесу.

Принциповою особливістю навчання має стати задоволення реальних потреб у фахівцях commercial attache України, тому важливою є не кількість (достатньо 100–150 фахівців на рік), а якість – професійне володіння інструментарієм СОТ (лібералізація, доступ до світових ринків, торговельний захист тощо) та здатність до економіко-правового аналізу. Забезпечення такої підготовки та перепідготовки має відбуватися у спеціалізованих вищих навчальних закладах у тісній співпраці з профільними органами державної влади та бізнес структурами з використанням сучасних технологій підготовки кадрів та організації наукової роботи.

Висновки

На сьогодні накопичено чималий досвід ефективного державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в розвинутих країнах світу, який полягає насамперед у розширенні використання грошово-кредитних, фінансових і митних засобів регулювання експорту й імпорту при скороченні дії прямого адміністративного впливу. Запровадження відповідного досвіду в Україні є давно назрілим питанням, однак зіштовхується з проблемами недосконалості інституційного середовища. Відтак в Україні основні зусилля при реформуванні і подальшій розбудові вітчизняної системи державного управління повинні бути спрямовані на створення ефективної інституційної основи розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин, у першу чергу, шляхом створення мереж торговельних представництв за всіма існуючими формами, розвитку державно-приватного партнерства, вдосконалення роботи Торгово-промислової палати, поширення практики формування торгових домів та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Особливої актуальності в даному випадку набуває формування ефективної системи підвищення кваліфікації, підготовки та перепідготовки кадрів, що визначає необхідність започаткування в Україні програми commercial attache та потребу у розвитку центру моделювання та прогнозування економіки.

Список використаних джерел

1. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.П. Гребельник, О.О. Донченко, Т.М. Мельник та ін. – К.: КНТЕУ, 2002. – 280 с.
2. Юшина С.І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні / С.І. Юшина; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2007. – 149 с.
3. Карамбович І.М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України: монографія / І.М. Карамбович; Державна митна служба України. – Д.: Академія митної служби України, 2009. – 281 с.
4. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід: монографія / О.В. Покатаєва; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2009. – 408 с.
5. Мазаракі А.А. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2015. – 375 с.
6. Павленко В.П. Державне регулювання національної економіки: методологія та перспективи розвитку: монографія / В.П. Павленко;

М-во екон. розвитку і торгівлі України, Н.-д. екон. ін-т. – К.: Фенікс, 2015. – 303 с.

7. Breault R. The evolution of clusters of structured economic development regions and the future / Breault Research Organization. – Tucson: BRO, 2000. – 91 p.

8. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. пособие для вузов / М.Б. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. – М.: Логос, 2000. – 248 с.

9. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 676 с.

10. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учеб. для вузов / Е.Ф. Авдокушин, А.В. Бойченко, В.Ф. Железова, В.А. Зубенко; Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьямова. – М.: ФЛИНТА, 2001. – 479 с.

11. Гутник В. Модели социально-экономического развития стран Западной Европы / В. Гутник // Общество и экономика. – 2000. – №2. – С. 92–98.

12. Економічна історія України і світу: підруч. / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко Р.М.; за ред. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 2001. – 477 с.

13. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран: Учеб. / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 492 с.

14. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – №1(16). – С. 138–154.

15. Онищенко О.А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі / О.А. Онищенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 253–260.

16. Про затвердження Положення про Торгового представника України / Постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2014 №550 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/550-2014-%D0%BF#n8>

УДК 332.628

А.О. КОШЕЛЬ,

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

Особенности создания методики оценки стоимости объектов недвижимого майна для целей оподаткування

У статті проведений аналіз сучасного стану оцінки вартості об'єктів нерухомого майна. Також розглянуті проблемні питання щодо переходу системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на ринкову основу. Запропоновано науковий підхід до створення методики оцінки ринкової вартості об'єктів нерухомого майна.

Ключові слова: оподаткування, об'єкти нерухомого майна, ринкова вартість, ціна землі, ринок земель.

А.А. КОШЕЛЬ,

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

Особенности создания методики оценки стоимости объектов недвижимого имущества для целей налогообложения

В статье проведен анализ современного состояния оценки стоимости объектов недвижимого имущества. Также рассмотрены проблемные вопросы перехода системы налогообложения объектов недвижимости на рыночную основу. Предложен научный подход к созданию методики оценки рыночной стоимости объектов недвижимого имущества.

Ключевые слова: налогообложение, объекты недвижимого имущества, рыночная стоимость, цена земли, рынок земель.

A. KOSHEL,

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

Features of creation of methods of valuation of real property for tax purposes

In the article the current state of the valuation of real property is analyzed. It is also problematic issues of transition of the system of taxation of real estate on a market basis are considered. Scientific approach to the creation of methodology for assessing the market value of real property is proposed.

Keywords: taxation, real estate, market value, price of land, land market.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна знаходиться на шляху значних змін, пов'язаних з децентралізацією влади та переходом на нові ринкові механізми визначення вартості об'єктів нерухомості для цілей оподаткування. Перехід до оподаткування житлової та нежитлової нерухомості за ринковою вартістю слід віднести до проектів високого рівня складності і відповідальності, оскільки він зачіпає не тільки інтереси бізнесу, а й інтереси всіх громадян України. Ціна помилок при реалізації цього проекту може бути дуже високою для всіх зацікавлених учасників. Тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані зі створенням сучасної методики оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як С.В. Грибовський, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, П. Самуельсон, А.М. Третяк, проте питання оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування в ринкових умовах потребує більш глибокого дослідження.

Метою статті є аналіз сучасного стану оцінки вартості об'єктів нерухомого майна. Розгляд проблемних питань щодо переходу системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на ринкову основу. Пропозиція щодо наукового підхо-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ду до створення методики оцінки ринкової вартості об'єктів нерухомого майна.

Виклад основного матеріалу. Як і будь-який проект, перехід на оподаткування житлової та нежитлової нерухомості за ринковою вартістю можна розглядати з двох точок зору: з точки зору ідеї побудови (концепції) і з точки зору реалізації наміченої ідеї – практики. Спробуємо розібратися, що можна покласти в основу створення концепції оподаткування.

З погляду методології системного підходу можливі два варіанти створення системи оподаткування нерухомості будь-якої країни: централізована система оподаткування і децентралізована система оподаткування.

Централізована система оподаткування припускає наявність єдиного центру, який займається як розробкою методик оподаткування, так і реалізацією їх на місцях. При цьому реалізація методики можлива як силами штатних фахівців, так і спеціалістів, залучених на договірній основі з середовища місцевих оцінювачів. Важливо, що основний принцип такої системи – неухильне виконання вимог центру щодо алгоритмів методики та сукупність факторів, які вона використовує.

Децентралізована система оподаткування функціонує інакше. Вона побудована за принципом системи масового обслуговування, за якої вся робота з розрахунку податкової вартості виконується на місцях силами місцевих фахівців на основі єдиних методичних рекомендацій.

З юридичної точки зору при децентралізованій системі оподаткування центр може виступати по відношенню до ринкової вартості таким же зацікавленим, як і будь-який платник податків.

Центр може апелювати до регіональних і місцевих органів влади, якщо ринкова вартість розрахована невірно і тим самим порушені інтереси державного бюджету, який, наприклад, є джерелом дотацій регіону.

На наш погляд, централізована система оподаткування більше підходить для малих держав, які мають однорідну етнічну та природну структури. Для України логічніше орієнтуватися на децентралізовану систему оподаткування, особливо враховуючи сучасні тенденції політики країни. Типовим прикладом в цьому відношенні є США, у кожному штаті яких є своя методика оподаткування.

Плюсом децентралізованої системи оподаткування як розподілу системи є і те, що з точки зору теорії системного підходу вона у всіх відношеннях є більш стійкою і життєздатною. У такій системі результати оподаткування легше актуалізуються. Вона є більш прогресивною і з точки зору створення нових методів оцінки, оскільки у кожному регіоні проводиться певна пошукова методична робота.

В умовах формування ринкової економіки і слабкого розвинутого ринку нерухомості не варто прагнути до дуже високої точності моделей оцінки об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування.

Дуже важливо, щоб методика оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування була прозора і зрозуміла платникам податків. Для цього потрібно, щоб основні її положення були опубліковані у відкритому доступі і поширені через ЗМІ, а принципи її роботи викладені простою і зрозумілою мовою.

Методика повинна відповідати вимогам соціального орієнтування. Для цього в ній повинні бути передбачені коефіцієн-

ти соціального значення, які дозволять підтримувати, малий і середній бізнес, а також містити коефіцієнти, які дозволяють полегшити тягар оподаткування деяким соціальним групам населення – пенсіонерам, інвалідам, багатодітним сім'ям та іншим групам людей, які потребують соціальної підтримки.

Методика має бути побудована за принципом зворотного зв'язку, тобто передбачати можливість оскарження (апеляцій) податкової бази платників податків, якщо вона неадекватна ринку. Для цього в ній повинні бути передбачені чіткі критерії, за якими можна оцінити цю адекватність. Разом із тим методика повинна бути сконструйована таким чином, щоб кількість апеляцій не стала тягарем для адміністрування податку на землю з фінансової точки зору.

На наш погляд, основні положення пропонованого наукового підходу до створення методики повинні містити наступне.

Об'єктом оподаткування в методиці має бути об'єкти нерухомого майна (відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» під нерухомим майном розуміються земельні ділянки а також будівлі і споруди розташовані на них). Земельні ділянки і будівлі, перебуваючи в складі одного об'єкта, є різними активами з точки зору походження і, що важливо, з точки зору амортизації. В цьому контексті податок на нерухомість повинен бути єдиним, але враховуватися він повинен в системі бухгалтерського обліку по-різному.

Об'єкти оподаткування за зарубіжними дослідженнями [5] варто розподілити на дві великі групи.

У першу групу входять об'єкти нерухомого майна житлового та громадського призначення, які не мають земельних ділянок у вигляді окремого активу: квартири, кімнати, гаражі, інша нерухомість житлового і громадського призначення.

Друга група – об'єкти нерухомого майна житлового і громадського призначення, які мають земельні ділянки у вигляді окремого активу: житлові будинки, дачі, гаражі, котеджі, інша нерухомість житлового і громадського призначення.

Доцільність такого розподілу впливає з того, що нерухоме майно цих груп необхідно оцінювати, використовуючи різні методи оцінки. Для оцінки першої групи – порівняльний або інвентаризаційний метод. Для оцінки другої групи – порівняльний (при наявності ринкової інформації) або витратний, з урахуванням оцінки вартості земельних ділянок порівняльним методом при наявності відповідної статистики.

З погляду теорії оцінки нерухомості житлового і громадського призначення доцільно оцінювати з використанням двох підходів: порівняльного і витратного.

Найбільш надійним підходом до оцінки вважається порівняльний підхід. Для його використання необхідний активний ринок з хорошою ринковою інформацією. Такий інформацією володіють, наприклад, ринки квартир у багатоквартирних будинках або ринки земельних ділянок під садівництво зі стандартною кількістю соток.

При цьому об'єктом оцінки є об'єкт нерухомого майна (об'єкт оподаткування) в цілому, без розподілу його на земельну ділянку та його поліпшення (будівлі та споруди).

У процесі такої оцінки вартість земельної ділянки враховується через місце розташування об'єкта оподаткування.

Витратний підхід використовується, як правило, для оцінки унікальних об'єктів оподаткування, які мають у своєму складі окрему, земельну ділянку.

Витратний підхід передбачає оцінку вартості нерухомості шляхом окремої оцінки вартості земельної ділянки і будівель які на ній знаходяться.

Вартість земельної ділянки не залежить від того, що на ній побудовано, але і формується, як правило, на основі трьох чинників: місця розташування, її оточення і містобудівних обмежень, сервітутів. При наявності ринкової інформації щодо ціни на землю вартість земельної ділянки може розраховуватись з використанням порівняльного підходу.

Вартість будівель розраховується, як правило, як відносна вартість за врахуванням зносу. Для оподаткування житлової і громадської нерухомості, на наш погляд, необхідно використовувати найбільш просту схему обліку зносу – фізичний знос, розрахований на основі лінійної схеми на базі терміну економічного життя (терміну до капітального ремонту будівлі), плюс для депресивних районів – зовнішній (економічний знос), який можна виміряти, наприклад, відношенням середніх рівнів доходу (у найпростішому випадку – зарплат) оцінюваного поселення і середнього міста країни. Практика показує, що для нерухомості житлового і громадського призначення функціональний знос об'єктивно виміряти дуже складно.

З точки зору технології розрахунків практика оцінки розрізняє два способи оцінки нерухомого майна – масовий і індивідуальний.

Методи масової оцінки доцільно використовувати для оцінки об'єктів, по яких є якісна статистика: земельних ділянок різних категорій, типових (серійних) об'єктів нерухомого майна, наприклад, квартир в багатоквартирних будинках.

Індивідуальну оцінку необхідно використовувати в окремих випадках – для оцінки об'єктів нерухомості, які мають унікальні ціноутворюючі фактори, за якими нема статистики. До них можна віднести земельні ділянки окремих категорій земель (переважно особливо цінні землі та сільськогосподарського товарного виробництва на яких діє мораторій), квартири, які розташовані в будинках дореволюційної побудови, або елітні квартири та будинки, побудовані за особливими проектами.

Масова оцінка, за визначенням, є менш точним інструментом оцінки, ніж індивідуальна. Тому результат масової оцінки пропонується множити на знижувальний коефіцієнт (коефіцієнт надійності або довіри) так, щоб кінцеве значення вартості об'єкта оподаткування було на нижній межі довірчого інтервалу. Такий коефіцієнт доцільно визначити на основі стандартної помилки оцінки. За оцінками [2, с. 59], цей коефіцієнт у залежності від якості ринкової інформації може знаходитись в межах від 0,85 до 0,65.

Як показує зарубіжний досвід [1, 3, 6, 7], власник (користувач) може не погодитись з результатом масової оцінки свого об'єкта оподаткування, посилаючись на те, що вона (масова оцінка) не врахувала яких небудь індивідуальних особливостей його об'єкта. В цьому випадку необхідно передбачити його право оскаржити отриманий результат, наприклад, на досудовому рівні. Власник (користувач) може звернутися до оцінювача і замовити йому індивідуальну оцінку свого майна. Звіт щодо оцінки представити на експертизу в саморегульовану організацію оцінювачів та при позитивному рішенні надати його як альтернативу масової оцінки податковим органам. При цьому, що дуже важливо, до результату індиві-

дуальної оцінки не застосовується понижуючий коефіцієнт, оскільки така оцінка вважається точною.

На практиці статистичних досліджень у ринковій економіці працюють з так званими малими вибірками. Під малою вибіркою розуміється таке вибіркове спостереження, чисельність якого не перевищує 30. У літературі [2, 5] зустрічається інформація щодо результатів досліджень при вибірках у 5–7 спостережень.

Методика, на наш погляд, має складатися з декількох частин:

– перша частина – нормативний документ, який містить основні поняття і визначення, класифікацію об'єктів нерухомості та принципи оцінки (приймаються на законодавчому рівні);

– друга частина – порядок визначення податку на нерухомість, де представлені економетричні моделі для кожної групи об'єктів методики; випадки, коли вони застосовуються, та доручення органам місцевого самоврядування розробити і затвердити Порядок визначення базових ставок и коефіцієнтів моделей (приймаються на законодавчому рівні);

– третя частина – власне детальна характеристика методик (без конкретних числових значень базових ставок і коефіцієнтів) (приймаються на законодавчому рівні);

– четверта частина – Порядок розрахунку базових ставок і коефіцієнтів (розробляються і затверджуються на рівні виконавчої влади).

Завдання створення моделі ринку об'єкта оцінки за наявності інформації має вирішуватися методами статистичного аналізу ринку нерухомості.

У модель оцінки об'єктів нерухомості для цілей оподаткування слід включати невелику кількість факторів, що мають найвищу ступінь кореляції з ціною об'єкта. Як показує зарубіжний досвід [6, 7] розрахунків за масовою оцінкою нерухомого майна, прийнятну точність можна отримати навіть за трьома–чотирма факторами.

Для кожного населеного пункту набір факторів може бути свій. Попередні дослідження показують, що за структурою оцінки об'єктів оподаткування для активних ринків повинні бути простими – адитивними або мультиплікативними. Для розрахунку базових ставок і коефіцієнтів таких моделей існують добре опрацьовані аналітичні методи і нескладне програмне забезпечення для звичайного персонального комп'ютера.

Для створення методики недоцільно використовувати ціни угод, представлені в договорах купівлі–продажу об'єктів нерухомості, але вони можуть бути далекі від реальних цін.

Логіка і аналіз показують, що найбільш достовірними є ціни пропозицій, представлені у вигляді публічної оферти в зареєстрованих ЗМІ. Ціни пропозицій легко конвертуються в ціни угод введенням відповідного дисконтного коефіцієнту.

Дослідження показують, що не всі облікові характеристики є ціноутворюючими і не всі ціноутворюючі характеристики можуть бути обліковими. При створенні методики насамперед необхідно орієнтуватися на ті ціноутворюючі фактори, за допомогою яких описуються об'єкти нерухомості в публічну оферту.

Найважливішим ціноутворюючим чинником, який необхідно враховувати при створенні методики, є місце розташування. Дослідження показують [2], що цей фактор на 70–80% визначає ціну об'єкта нерухомості. Вітчизняна і зарубіжна практика показують [1], що місце розташування раціональніше за все враховувати через цінове зону-

вання території, під яким розуміється частина території населеного пункту, яка складається з ряду територіальних зон, об'єднаних за принципом близькості рівня цін.

У методиці необхідно передбачити правила зонування території. При цьому під територіальною зоною слід розуміти компакту частину території населеного пункту з відносно однорідною за часом, типами та цінами нерухомості забудовою.

У депресивних районах вартість будівництва може перевищувати фінансові можливості населення з придбання земельних ділянок та житла. В таких районах житло може купуватися за цінами, нижчими вартості будівництва.

Висновки

Отже, ринок нерухомості в Україні сьогодні має достатньо важку структуру з різним ступенем розвитку його секторів.

У великих населених пунктах ми маємо досить розвинені ринки нерухомості, на яких щорічно відбувається велика кількість угод. Як правило, добре розвинені ринки комерційної нерухомості. В малих населених пунктах ситуація протилежна.

У зв'язку з цим, на наш погляд, для України для кожного регіону має бути своя модель оцінки вартості об'єктів нерухомості.

Там, де ринок нерухомості розвинений, доцільно використовувати передові технології масової оцінки нерухомого майна, які засновані на математичних методах моделювання ринків, такі, як методи регресійного і кластерного аналізу.

У регіонах, де ринку немає або він знаходиться в початковій стадії, на наш погляд, необхідно передбачити поступо-

вий, еволюційний перехід від старої системи, яка базується на інвентаризаційній (нормативній) вартості, до нової ринкової системи оподаткування.

Список використаних джерел

1. Вессели Р. Массовая оценка недвижимости – многофункциональный инструмент для стран в переходном периоде / Р. Вессели, А. Панкин // Налоговая оценка недвижимости и развитие институтов имущественного налогообложения: докл. междунар. конф. – Москва, 2005.
2. Грибовский С.В. Предложения по созданию методики оценки стоимости недвижимости жилого назначения для целей налогообложения / С.В. Грибовский // Оценочная деятельность. – 2008. – №3. – С. 56–61.
3. Драпиковський О.І., Іванова І. Б. Моделі масової оцінки міських земель / О.І. Драпиковський // Електронне джерело. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vpabia_2013_7_7.pdf
4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
5. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости [Электронный ресурс]: монография / В.Б. Безруков, М.Н. Дмитриев, А.В. Пылаева; Нижегород. гос. архит.–строит. ун–т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011.
6. Blettner, R.A. (1969). Mass Appraisals via Multiple Regression Analysis. *The Appraisal Journal* 37, 513–521.
7. Jahanshiri E., Buyong T., Mohd.Shariff A.R. A Review of Property Mass Valuation Models, *Pertanika J. Sci. & Technol.* 19 (S), 2011. – 23–30 p.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

A.B. СІРКО,

д.е.н., професор, Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Економічний розвиток на інноваційній основі: проблема участі у ньому українських корпорацій

Аналізуються інституційні чинники, що гальмують інноваційний розвиток вітчизняної економіки; на прикладі корпоративного суб'єкта підприємництва показані деформації базових інститутів ринку – права власності та економічної конкуренції, які спотворюють підприємницьку мотивацію, підштовхуючи великий і середній бізнес до симбіозу із корумпованою державною владою та до рентоорієнтованої поведінки.

Ключові слова: інновації, корпорації, власність, домінуючі власники.

A.B. СІРКО,

д.э.н., профессор, Винницкий учебно-научный институт экономики ТНЭУ

Экономическое развитие на инновационной основе: проблема участия в нем украинских корпораций

Анализируются институциональные факторы, тормозящие инновационное развитие отечественной экономики; на примере корпоративного субъекта предпринимательства показаны деформации базовых институтов рынка – права собственности и экономической конкуренции, искажающие предпринимательскую мотивацию, подталкивая крупный и средний бизнес к симбиозу с коррумпированной государственной властью и к рентоориентированному поведению.

Ключевые слова: инновации, корпорации, собственность, доминирующие собственники.

A. SIRKO,

doctor of economic sciences

Corporation's investing potential in Ukraine's innovative economic development

The article deals with analysis of the institutional factors that hamper innovation development of the national economy; on the basis of, corporate business entity shown is deformation of such basis market institutions as property rights and equal access to scarce economic resources, which distort entrepreneurial incentives, pushing large and medium-sized business to symbiosis with corrupt state power and to rent-seeking behavior.

In the context of considering innovations as a driving force of the economic development we have analyzed the issue of innovative acceptability of the corporative sector of Ukraine's economy, which developed as a result of previous inverse transformations. The modern corporative entrepreneurship emerged as a product of evolution of market-rival relations, as a way of centralizing scattered capital for realization of big investment innovative projects. In Ukraine corporative entrepreneurship has become the main way both of privatizing big and small enterprises and accumulating private capital. The established clan-oligarchic political system hinders the sustainable economic development and creates core inner risks for national security. The conclusions on deformation of basic market institutions such as the ownership right and economic competition are explained. The lack of reliable state protection induces the domineering proprietors to concentrate maximum of corporative property and fence it off the public funds market. The usurpation of the politic power by the major corporative business resulted in distortion of the competitive principle of access to meager economic resources and nurturing rent-oriented behavior of domineering proprietors and business directors. The

corporative formations emerging as a result of privatization are now turned into institution traps, the form of which contradicts its content. The share capital has merged with the managing corporative capital in the detriment of minor owners and needs of effective economic development. The demand for innovations is determined not by the needs of the corporation as a household agent, but by the consumeristic interests of the owner and a supervisor in his subordination. It was concluded that the activation of the innovative economic development of the country urges to eliminate the distorted basic market institutions.

Keywords: innovation, corporations, property rent, domineering proprietors.

Постановка проблеми. Сучасна, розвинена ринкова економіка характеризується високою активністю суб'єктів підприємництва у сфері інновацій. За умов загострення економічної конкуренції та впливу глобалізаційних процесів інноваційна активність бізнесу стає не лише запорукою його комерційного успіху, але й необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки і підвищення загального добробуту. Тому проблема інноваційності економічного розвитку висулася в число першорядних як для підприємців, так і для урядовців у провідних країнах світу. Більше того, вона стає дедалі частіше предметом пошуку спільних рішень у рамках регіональних інтеграційних спільнот. Та, на жаль, в українській економіці інновації є радше винятком, а не загальним правилом і стимулом для бізнесу. Цілком очевидно, що опора на подальше, переважно екстенсивне, економічне зростання без інновацій і широкомасштабної модернізації виробництва на їхній основі веде нашу країну в глухий кут, позбавляє перспектив вирватися зі стану сировинної периферії передових країн світу та покінчити з принизливими для людської гідності умовами праці й побуту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання стосовно переведення вітчизняної економіки на інвестиційно–інноваційну модель розвитку обговорюється науковцями вже давно, щонайменше років десять, висловлено вже чимало раціональних пропозицій для вищого керівництва країни. Однак від цього актуальність даної проблеми анітрохи не зменшилася, навпаки, індиферентність великого бізнесу до питань серйозної модернізації виробництва на інноваційній основі вже асоціюється, і цілком справедливо, із загрозами національній безпеці. Серед найбільш плідних розвідок даної проблеми у контексті теми нашого дослідження варто окремо виділити праці українських економістів А. Гальчинського і В. Гейця [1–3], В. Дементьева [4]. Тим не менш нам представляється, що більшості наявних досліджень усе ще бракує виходу на глибинні, системоутворюючі інституційні чинники, що протидіють інноваційній модернізації економіки України. Через це висловлювані у науковій літературі висновки та пропозиції носять здебільшого розрізнений, частковий, а нерідко й поверховий характер.

Метою статті є викладення результатів аналізу стану та проблем інноваційної діяльності у корпоративному секторі економіки України, який репрезентує великі і середні підприємства зі статусом господарських товариств.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна термінологія в лексиконі суспільствознавців, зокрема економістів, з'явилася відносно недавно, у першій половині ХХ ст., і поштовхом для її широкого вжитку послужила творчість фундатора теорії інноваційного підприємництва Й. Шумпетера. Спираючись на його теоретичну спадщину, передовсім працю [5], та відому нам, сучасникам, економічну історію людства, є всі підстави стверджувати, що інновації є зако-

номірним явищем ринкової системи господарювання, вони генеруються самою природою капіталізму, нестримним бажанням підприємців до максимізації прибутку. Він мав рацію, коли, визначаючи інновації як головну рушійну силу зростання економіки, принципово розмежовував поняття «зростання економіки» та «розвиток економіки». Перше з цих понять учений характеризував як звичайні кількісні зміни, або просте нарощування, ресурсних витрат та обсягів продукції, друге – як позитивні якісні зміни, або нововведення у техніці і технології, продукції та предметах праці, організації і управлінні виробництвом, інших сферах економічної діяльності.

Разом із тим, як ми бачимо на прикладах більш віддаленої та сучасної економічної історії країн із ринковою економікою, висока активність та масштаби інноваційної діяльності не завжди є постійними, а тому не випадково інноваційні потенціали країн, навіть найбільш економічно розвинених, сьогодні помітно різняться. Ця обставина вказує на те, що, по-перше, інновації дійсно є головним рушієм економічного зростання, привносячи суттєві зміни у чинники і результати виробництва, і, по-друге, передумовами активізації інноваційної діяльності бізнесу (широкого попиту на винаходи, нові відкриття) є певні інституційні зміни в економічній системі суспільства.

Інституційні фактори та інституційне середовище загалом, як показує аналіз наукової літератури, займають останнім часом центральне місце в дослідженнях інноваційно–інвестиційної проблематики економічного зростання іноземних та вітчизняних науковців. І цьому також є пояснення. Загальновідомо, що технологічний прогрес генерується не сам по собі, а під впливом економічних інтересів підприємців та можливостей їх фінансового забезпечення. За сучасних реалій у зв'язку з досягненням в економічно розвинених країнах світу високого рівня товарного насичення внутрішнього (і світового) ринку та високого рівня добробуту тамтешнього населення, інтерес виробників дедалі більше зміщується на пошук нових, нетрадиційних ринкових ніш, до різного роду інновацій. Водночас сьогодні необхідною умовою ведення успішного бізнесу на засадах інноваційності, як правило, є його опора на наявне в країні сприятливе інституційне середовище: гарантований державою захист прав власності, включаючи і захист від недобросовісних контрагентів на ринку, неухильно підтримувана державою рівність для усіх умов господарювання, розвинений ринок капіталів, інтегрована система освіти й науки тощо. Окрім того, численними емпіричними дослідженнями на прикладі різних країн, зокрема з транзитивною економікою, доведено, що адміністративно–правові й економічні методи впливу держави на забезпечення довгострокового економічного зростання без належного урахування якості національних інститутів, особливо неформального характеру, не дають очікуваного ефекту.

Таким чином, необхідними умовами переведення національної економіки на рейки інноваційного розвитку є, по-

перше, формування цілісної суспільно-економічної системи як розвинутої системи взаємодіючих ринків товарів, праці й капіталу, в якій державі доводиться діяти в жорстких правових рамках та контролю з боку громадянського суспільства; по-друге, досягнення високого рівня конкурентності внутрішнього ринку, завдяки чому приводяться в дію потужні стимули до модернізації виробництва та інновацій; по-третє, як наслідок, зростання реальних доходів населення та споживчого, а затим і інвестиційного, попиту.

Аби в цьому переконатися, слід звернутися до статистики. Розвинені країни домоглися того, що їхні ВВП найбільше зростають за рахунок інноваційної продукції. Так, на початку 2000-х років внесок інноваційної складової у національний продукт США досяг 34,6% та ще більше в Японії і старожилах Євросоюзу – відповідно 42,3 і 50%. Щорічно від експорту наукомісткої продукції США одержують близько \$700 млрд, Німеччина – \$530 млрд, Японія – \$400 млрд. [6, с. 28].

Україна, маючи на початку 1990-х років приблизно однакові стартові умови з країнами Центральної і Східної Європи, сьогодні майже утричі поступається за основними результативними показниками національного виробництва та рівнем життя. Через критично високий рівень зношеності (у багатьох галузях до 80%) й застарілість техніко-технологічної бази виробництва досі зберігається надвисока енерго- і матеріалозатратність, високоюмовірними є техногенні загрози для життя і здоров'я людей, а країна через неконкурентоспроможність на світових ринках має серйозні проблеми з платіжним балансом та стійкістю обмінного курсу національної валюти. Тому, не розв'язавши цю проблему в принципі, не перевівши економіку на рейки інноваційно-інвестиційного розвитку, суспільство заганає себе у безвихідь: бюджет держави міліє, секвеструються соціальні програми, усе частіше нависає загроза дефолту і соціальних катаклізмів.

Перманентно змінюване політичне керівництво нашої країни постійно декларує свої реформаторські наміри стосовно переведення національної економіки на рейки інноваційно-інвестиційного розвитку. Ці наміри були номіновані у Стратегії розвитку «Україна – 2015», а тепер – в «Україна – 2020». Є Закон «Про інноваційну діяльність», вносилися численні зміни й доповнення до інших законів щодо заохочення суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності. Та попри всю оптимістичну риторичку можновладців, за яку вони, до речі, не несуть жодної відповідальності, економічна система, що склалася в Україні, відторгає інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Так, за даними офіційної статистики, упродовж попереднього періоду, коли економіка країни ще демонструвала зростання, інноваційна активність промислових підприємств мала загалом знижувальну тенденцію, і в 2014 році частка промислових підприємств, що займалися інноваціями, становила лише 16,1% від усіх підприємств галузі. Цей показник є особливо вражаючим у порівнянні з розвиненими країнами (в Японії – 70–80%, у країнах ЄС – 50–70%). А частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції у нас скоротилася у тому ж році до 2,5% [7, с. 13].

Привертає увагу і та обставина, що серед рідкісних інновацій у нас – це здебільшого товарно-продуктові інновації, а не ресурсно-техніко-технологічні. Тоді як для здорової економіки має бути якраз навпаки, оскільки саме останні, за

висловом Дж.К. Гелбрейта, є тією «відправною точкою, яка здійснює вплив на весь розвиток» [8, с. 376].

Усім відомо, що обов'язковою передумовою успішного лікування будь-якої хвороби є її фахове діагностування. У чому ж полягають причини відторгнення інновацій економічною системою України?

Власники і керівники підприємств у ході соціологічних опитувань зазвичай схильні пояснювати свою індіферентність до інновацій цілою низкою причин [9, с. 94–96]. Серед внутрішніх гальмівних чинників інновацій, як правило, називають (у міру значущості): брак коштів; високий ступінь ризику та невизначеності; довге очікування віддачі від нововведень; низький рівень кваліфікації наявного персоналу та ін. Найбільші зовнішні чинники гальмування інновацій вони бачать у зтяжних адміністративно-бюрократичних процедурах; недосконалоств законодавства; низькому попиту на продукцію їхніх підприємств; обмеженості інформації тощо.

Безперечно, всі перелічені вище чинники є важливими. Але тут виникає питання: чому ж у вітчизняній бізнес-еліті бракує наполегливості здолати ці бар'єри, в тому числі використовуючи демократичні процедури для прийняття ефективних політичних рішень? Якщо позиковий капітал є наразі дорогим, а він дійсно є дорогим та ще й малодоступним, чому б корпораціям не скористатися широкими і тільки їм доступними можливостями залучення акціонерного капіталу, звісно, в обмін на права корпоративної власності? І нарешті, що особливо насторожує, чому так звана еліта корпоративного бізнесу у нас так завзято прагне потрапити у велику політику і залишитись у ній, чи не шкодить неминучий у такому випадку конфлікт інтересів їхньому бізнесу?

Мусимо визнати і відверто сказати, що в результаті попередніх стратегічних провалів держави по розбудові ефективної ринкової економіки і безладних змін сформувалася мутантна політико-економічна система, яка отримала назву кланово-олігархічного капіталізму. У такій системі відносин бал правлять плутократичні інтереси, найприбутковішою сферою бізнесу стала сама політика, а відтак інновації, які за визначенням мали б слугувати головним рушієм економіки, втратили свою актуальність.

Емпіричний аналіз поведінки власників корпоративного сектору переконує нас у тому, що реальна економічна система в Україні суперечить базовим принципам її ринкової організації. Спотворені основи ринкової економіки: 1) право власності та 2) рівність доступу суб'єктів господарювання до обмежених економічних ресурсів (матеріальних, інвестиційних тощо).

Через незахищеність прав власності паралізований процес капіталотворення, притоку іноземних капіталів, в зародковому стані ринок корпоративних прав. Зворотний бік цієї деформації інституту власності – перманентні рейдерські переділи власності, виведення активів і прибутків з-під контролю міноритарних акціонерів, ухилення від чесного виконання фінансових зобов'язань перед державою, офшоризація капіталів і низка інших негативів.

Через штучні деформації «пружини ринкового механізму» – економічної конкуренції – суб'єкти господарювання поставлені у нерівні, дискримінаційні умови доступу до економічних ресурсів. Через зрощення великого бізнесу і політики і, як наслідок, млявість антимонопольного відомства сус-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

пільство вимушене змиритись з надвисоким рівнем економічної концентрації, або монополізації ринків. Гіпермонополізація основних секторів економіки призводить до суттєвого послаблення не лише економічної конкуренції, а й демократичних норм у суспільстві, ставить органи центральної і місцевої влади у залежність від особистих інтересів олігархів, які створили чи прибрали до своїх рук провідні політичні партії, мас-медіа, спортивні клуби тощо.

Непомірна ціна за імпортований із Росії природний газ, з одного боку, та скорочення через економічну рецесію попиту на сировинну продукцію на світових ринках – з іншого – лише в останні роки змусили – таки власників підприємств так званих базових галузей вітчизняної економіки приступити до деяких технологічних змін, заміни давно віджилих у світі енергозатратних мартенівських печей сучасними методами виробництва металу. Загалом же інтерес власників великого бізнесу прикутий не до інновацій, а до розширення своїх бізнес-імперій шляхом поглинання та участі у приватизації державних підприємств. Таким чином, можна цілком певно стверджувати, що корінна причина гальмування інноваційної модернізації нашої економіки зовсім не у дефіциті фінансових ресурсів, а в наявності іншої шкали цінностей для власників корпоративного бізнесу, більш важливих для них пріоритетів і можливостей максимізації прибутку. Така поведінка, за якої одні дозволяють собі збагачення за рахунок інших, користуючись обмеженим доступом до ресурсів, має назву рентоорієнтованої.

На противагу країнам із розвинутою ринковою економікою, де власність юридично і реально відокремлена від управління корпорацією (капіталом), в Україні, навпаки, власність, як правило, зрослася з топ-менеджментом. Унаслідок цього домінуючий власник має право вирішального голосу на загальних зборах акціонерів та у наглядовій раді, а разом із тим сам себе призначає і самочинно керує підприємством. Якщо ж у ході постприватизаційного перерозподілу прав власності власнику – фізичній особі вдалося ще й вибудувати власну імперію бізнесу (холдинг, ФПГ тощо), то, звісно, до керма таких підприємств ним були приставлені свої, особисто віддані і послухні креатури. Тож за благозвучною вивіскою приватних і публічних акціонерних товариств у наших умовах здебільшого панує режим власності фізичних осіб, тобто економічна влада на підприємстві зосередилася де-факто у руках певних осіб, котрі здійснюють повний контроль за його господарською діяльністю та розподілом отримуваних доходів.

У корпоративному секторі економіки склалася парадоксальна з першого погляду ситуація, коли чи не найпоширенішою формою максимізації індивідуальних доходів власників і керівників великого бізнесу вже віддавна стало виведення товарних і фінансових потоків підприємства на родинні (сімейні) посередницькі фірми. На практиці схема виглядає так: продукція підприємства реалізується такій фірмі за заниженими, а інколи і збитковими, цінами з наступним перепродажем її, нерідко і по декілька разів, та осіданням прибутку на рахунках посередників. Ось чому статистика вже традиційно з року в рік фіксує збитковість, якою охоплено майже 40% промислових підприємств, і що прикметно, ці підприємства не «вмирають» і не реорганізуються.

З цього аналізу далі випливає той висновок, що попит на інновації тепер безпосередньо залежить від особистої моти-

вації власника-керівника: що йому особисто більш вигідно – модернізувати підприємство чи прилаштувати до нього сімейно-родинні фірми-посередники, які б знімали прибутки через трансфертне ціноутворення, в тому числі і через офшори, а можливо, і взагалі потай від трудового персоналу перепродати його чи перепрофілювати.

Нечесність приватизаційних конкурсів, використання юридичних махінацій та/чи зв'язків у владі для встановлення контролю над високорентабельними підприємствами породили у власників піратське ставлення до придбаних у такі способи активів. Замість капіталізації отримуваного прибутку та залучення зовнішніх інвесторів, підприємства ще більше виснажуються. І цьому є пояснення: власники великого капіталу чудово розуміють, що незаконність набуття прав власності рано чи пізно може бути повернено новою, дійсно демократично обраною владою проти них. А тому олігархи воліють не чекати віддачі від інвестицій в інноваційний розвиток підприємств, а отримати все, що можна, і негайно.

Увесь час існування акціонерного сектору економіки утримується різка диспропорція між організованим і неорганізованим ринком цінних паперів: організований (біржовий) ринок не перевищує десятої частки від загального обсягу торгів. Це свідчить про закритість, або непублічність, абсолютної більшості акціонерних товариств через побоювання їхніх власників втратити контроль над капіталом. До непрозорості цього інвестиційно важливого ринку додається ще й низька якість (нерелевантність) інформації про емітентів (результати їх діяльності та інвестиційні наміри). А непрозора (закрита) структура корпоративної власності за відсутності незалежної системи судочинства стає мішенню для рейдерства.

Висновки

Для розблокування інноваційно-інвестиційного процесу та усебічної модернізації вітчизняної економіки необхідна передусім політична воля державного керівництва. Тут можливі два сценарії розвитку подій: 1) поступове очищення влади від олігархів через зміну виборчої системи, а саме запровадження пропорційної системи з відкритими партійними списками, що, проте, є доволі проблематичним, але можливим під тиском міжнародної спільноти; 2) прихід до влади національного лідера, готового до радикальних змін у політичній і економічній системах.

Для того щоб інноваційна діяльність стала нормою в економічному житті нашого суспільства, необхідно:

- забезпечити належну специфікацію та надійний захист прав власності. Специфікація прав власності передбачає чітке і повне визначення прав і обов'язків перед суспільством (обмежень) приватних власників. Для цього доцільним, з нашого погляду, є розроблення і прийняття закону про приватну власність. Необхідно також внести зміни у корпоративне законодавство в частині унормування відносин між домінуючими власниками та топ-менеджментом корпорацій задля захисту прав меншості власників. Надзвичайно важливо для нас провести корінну реформу всієї правоохоронної системи, добившись незалежності правосуддя і невідворотності покарань;

- забезпечити конкурентність, або рівність для усіх суб'єктів господарювання доступу до економічних ресурсів. Ця умова передбачає суттєве приборкання корупції, або, що

те саме, перетворення всієї системи державного і місцевого управління в орган неухильного служіння суспільним інтересам. Влада в центрі і на місцях має всіляко захищати і підтримувати економічну конкуренцію через заохочення малого і середнього підприємництва, жорстку антимонопольну політику;

– скасувати олігархічні за характером норми у чинному Податковому кодексі, зокрема: 1) в частині оподаткування доходів фізичних осіб за єдиною ставкою 20%, запровадивши замість неї прогресивну шкалу податкових ставок; 2) у частині оподаткування дивідендів за ставкою 5%, прирівнявши цей вид доходів до загального порядку оподаткування доходів фізичних осіб. Адже у корпораціях, де ще збереглася розпорошена власність, дивіденди взагалі не практикуються, а у тих, де вона сконцентрована в руках обмеженого кола вибраних осіб, виплачуються мільйонні суми дивідендів;

– спираючись на думку фахівців (науковців, промисловців, підприємців), визначитися зі стратегічними пріоритетами інноваційного розвитку країни, реалізація яких почасти потребуватиме державних інвестиційних ресурсів та розроблення гнучкої регуляторної політики стимулювання інноваційної активності бізнесу у цих напрямках.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А., Гець В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
2. Гець В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 271 с.
3. Гець В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Гець // Економіка України. – 2014. – №2. – С. 4–19.
4. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть. – Донецк: ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет», 2012. – 310 с.
5. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. – Leipzig: Verlag von Dunker & Humboldt, 1911.
6. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення / Л. Федулова // Економічна теорія. – 2013. – №2. – С. 28–45.
7. Статистичний збірник «Україна – 2014» / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 28 с.
8. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
9. Семянчук П.М. Інтелектуалізація праці як визначальна умова інноваційного розвитку економіки України / П.М. Семянчук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 235 с.

УДК 687:658.589(477.43)

В.К. ЗАГАРИЙ,

к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв,
Т.Г. КОВАЛЬЧУК,

к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв

Перспективи розвитку інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області

У статті дана оцінка інноваційного потенціалу підприємств країн Європейського Союзу та України. Проаналізовано сучасний стан інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості Хмельницької області. Виявлені фактори негативного впливу на інновації. Запропоновано напрями перспективного розвитку інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області, що сприятимуть їх ефективному функціонуванню та інтеграції в систему світового господарства.

Ключові слова: виробництво, інновації, інноваційна діяльність, інноваційні технології, інтеграція, конкурентоспроможність, легка промисловість.

В.К. ЗАГАРИЙ,

к.е.н., доцент, Киевский национальный университет культуры и искусств,
Т.Г. КОВАЛЬЧУК,

к.е.н., доцент, Киевский национальный университет культуры и искусств

Перспективы развития инновационной деятельности на предприятиях легкой промышленности Хмельницкой области

В статье дана оценка инновационного потенциала предприятий стран Европейского союза и Украины. Проанализировано текущее состояние инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Хмельницкой области. Выявлены факторы негативного влияния на инновации. Предложены направления перспективного развития инновационной деятельности на предприятиях легкой промышленности Хмельницкой области, что будет способствовать их эффективному функционированию и интеграции в систему мирового хозяйства.

Ключевые слова: производство, инновации, инновационная деятельность, инновационные технологии, интеграция, конкурентоспособность, легкая промышленность.

V. ZAGARIJ,

c.e.s.,

T. KOVALCHUK,

c.e.s. Kyiv National University of culture and arts

Perspective of innovative activity of light industry of the Khmelnytskyi region

In this article was given the valuation of the enterprise`s potential of the European Union's countries and Ukraine. The contemporary

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

status of the innovation activity was analyzed on the enterprises of light industry of Khmelnytskyi region. The factors of negative affect on innovation were found. It were proposed the ways of perspective development of innovation activity at the enterprises of light industry of Khmelnytskyi region, that will promote for their affective functioning and integration to the world householding system.

Keywords: production, innovations, innovation activity, innovation technologies, integration, competitiveness, light industry.

Постановка проблеми. У сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, тому що саме володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають місце людини в сучасному суспільстві. Європа має один із масштабних платоспроможних та інноваційних ринків, освоїти та заповнити який намагаються більшість країн світу, у тому числі США, Японія, Китай, Індія і Бразилія. Інноваційність виробництва в ЄС перевищує 75%. З таким потенціалом євроінтеграційної привабливості ніхто не може зрівнятися. Євросоюз – це територія високоефективної інноваційної економіки. Середній показник ВВП на душу населення в ЄС майже увосьмоєро вищий, ніж в Україні, і в 2,5 раза, ніж у Росії [2].

У реальному секторі найяскравіше інноваційність розвитку економіки характеризує частка підприємств, які впроваджують інновації, та частка інноваційної продукції в обсягах її реалізації. Ці показники в ЄС, особливо у країнах Єврозони, у 5–7 разів вище, ніж в Росії чи Україні.

Високий інноваційний потенціал ЄС – один із найбільш потужних та мотиваційних чинників для євроінтеграційного вибору України. Це підтверджує успіх країн Балтії, адже Естонія за рівнем інноваційного розвитку уже вийшла на середні показники Нідерландів, Австрії та перевищила показники Данії і Франції [2]. Тому одним з головних чинників, який забезпечує сталий економічний розвиток, є інновації. Саме інновації пояснюють тенденції до зростання прибутків таких високотехнологічних та науково озброєних країн, як США, Японія, Німеччина, Франція та ін.

Технологічний розвиток вітчизняної легкої промисловості дедалі більшою мірою починає залежати від інтелектуальної продукції інших країн. Обладнання, машини, технологічний досвід, ноу-хау частіше купують у більш розвинених країн. Підприємство, концепція управління якого спирається на імпорт техніки та технологій, незмінно опиняється в залежному становищі від промислово розвинених країн. Уникнути залежності підприємства можуть лише шляхом відновлення самостійного активного науково-технічного розвитку через використання новаторської розумової праці, що створює нові знання й нові технології. Тому важливої ролі набуває глибоке вивчення перспектив використання інноваційних технологій як способу забезпечення конкурентоспроможності підприємств цієї галузі, розроблення та прийняття правильної стратегії, досягнення поставленої мети, способів її реалізації та шляхів фінансового забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями інноваційного розвитку промисловості України займалися такі вітчизняні науковці: О.Ю. Амосов [1], Р. Квасницька, В.І. Клименко, Л.О. Коваленко [3], В.В. Коновал, В.В. Кравчук [4], К.Ю. Сіренко, М.І. Філіппов, Л.О. Хамська [7].

Мета статті. Проаналізувати сучасний стан інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості Хмельницької області, виявити фактори негативного впливу на інновації та визначити напрями перспективного розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості регіону.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи досвід провідних країн світу у сфері регулювання інноваційної діяльності, можна стверджувати, що успішний розвиток суспільства забезпечується тоді, коли проводиться активна державна політика, спрямована на підтримку наукової діяльності, стимулювання інновацій у всіх сферах суспільства. На жаль, частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить менше 0,1%, у той час як частка США – близько 36%, Японії – 30%, Німеччини – 17%, Китаю – 6%, Росії – 0,5% [3, с. 16]. У зв'язку з недостатньо розвинутим механізмом регулювання інноваційного процесу простежується зростання та зниження показника інноваційної активності.

На думку Амосова, причинами низького рівня інноваційної діяльності є:

- високий рівень ризиків в реалізації інновацій;
- зниження бюджетного фінансування наукових розробок;
- відсутність стимулювання інноваційних процесів.

Наслідками є:

- деградація наукоємних виробництв;
- майже повна відсутність інноваційної продукції;
- висока залежність від давальницької сировини [1, с. 27].

На сьогодні ефективність підприємств галузі легкої промисловості досить низька: товари, які випускають підприємства легкої України, значно поступаються за якістю і кількістю продукції розвинених країн; порівняно низька продуктивність праці; вищі в галузі порівняно зі світовим рівнем витрати на виробництво продукції. Відсутність реальної конкуренції спричиняє завищення цін, спонукає продавати низькоякісну продукцію. Галузь втрачає свої позиції на вітчизняному ринку, не кажучи вже про зовнішньоекономічну діяльність, що робить її реформування необхідним.

В умовах інтеграційних процесів економічне змагання за лідерство країн пов'язане виключно з впровадженням інноваційних технологій. Успішними будуть ті підприємства, які провадять інноваційний шлях розвитку. Оскільки обмін технологіями є основною формою просування інновацій, для підприємств легкої промисловості інноваційна політика є досить важливою [5].

Враховуючи дані Звіту про конкурентоспроможність регіонів України, Хмельницька область посідає 14-е місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (2,90%) і 17-е місце – за внеском до ВВП країни (1,73%). Область перебуває на 20-му місці в регіональному рейтингу конкурентоспроможності – між Івано-Франківською та Чернівецькою областями.

Основою стійкого розвитку Хмельницької області є інтенсивний тип економічного розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств у містах і районах. Це цілеспрямований і керований процес змін у різних сферах економіки, спрямований на досягнення високої якості життя на території області з найменшою шкодою для природних ресурсів і найвищим рівнем задоволення інтересів населення [4, с. 81].

Сьогодні легка промисловість Хмельницької області представлена 60 малими та середніми підприємствами, де пра-

цюють майже 2,5 тис. осіб. Серед найбільших підприємств області – ВАТ «Взутекс», ТОВ «Хмельницьклегпром» [8].

Хмельницьке ВАТ «Взутекс» постійно працює над пошуком нових технологій, матеріалів, фасонів колодок, моделей. У 2013 році розроблено чотири моделі робочого взуття та взуття для військових за новими технологіями. Також у 2014 році набула подальшого розвитку інноваційна дільниця з пошиття модельного взуття. Освоєно декілька видів нових фасонів копил чоловічого та жіночого літнього та зимового взуття. На основі нових копил та підшв розроблено та виготовлено понад 15 моделей модного взуття.

Хмельницьке ТОВ «Хмельницьклегпром» у жовтні 2010 року ввело в дію лінію пресів італійської фірми ROTONDI, що значно підвищило якість готових виробів.

Виробництво одягу для Збройних сил України на даному підприємстві здійснюється за допомогою використання автоматизованої системи виробництва за технологіями американської фірми Gerber. Також оснащено дане підприємство новітніми високопродуктивними технологіями таких відомих світових брендів, як JUKI, Durkopp, Pfaff за допомогою настільного та розкрійного механізмів фірми Gerber.

Для визначення перспектив розвитку інноваційної діяльності Хмельницької області необхідно дослідити чинники, які негативно впливають на можливість підприємств легкої промисловості здійснювати інноваційну діяльність. Вони є такими:

1. *Використання технологічно застарілого обладнання.* Багато вітчизняних підприємств характеризується тим, що більша частина обладнання є застарілим, придбаним ще за радянських часів. Незважаючи на це, у Хмельницькому приділяють значну увагу цьому фактору, підприємства намагаються іти в ногу з новими тенденціями. Так, наприклад, Хмельницьке ТОВ «Хмельницьклегпром» має сучасну базу з японського устаткування 3-го (останнього) покоління. Наявність такого устаткування надає змогу постійно оновлювати та розширювати кількість виробів згідно з останніми тенденціями в світі.

2. *Різка скорочення сировинної бази для легкої промисловості.* На сьогодні спостерігається різке скорочення сировинної бази та велика частка залежності текстильної промисловості від імпортованої сировини (завозяться імпортовані тканини, нитки синтетичні або штучні, вата, фурнітура тощо). Актуальними є заходи поновлення виробництва хімічних волокон і ниток та розвитку вітчизняної сировинної бази для текстильної промисловості, зокрема льону та вовни. Вітчизняне льонарство має суттєві резерви підвищення ефективності шляхом концентрації посівів і спеціалізації господарств, оптимізації відношення витрат на перероблення сировини та розподілу прибутків між льонарством і текстильною промисловістю. Вовна є ще одною важливою сировиною для текстильної промисловості України. Спостерігалася тенденція зменшення поголів'я овець. Доцільним буде значне збільшення розведення овець у Хмельницькій області, де є всі необхідні умови для цього.

Також можна звернути увагу на виробництво шовкового одягу. Виробництво одягу з шовку є доцільним тому, що воно є не капіталомістке, та одяг з цього матеріалу є модним трендом (що забезпечуватиме попит).

У світі попит на одяг з натурального волокна постійно зростає, тому необхідне стимулювання виробництва з на-

туральних тканин із збільшенням частки лляних та вовняних волокон, шовку.

3. *Брак кваліфікованої робочої сили, низький рівень заробітної плати працівників галузі.* Оскільки існує проблема браку кваліфікованої робочої сили, рішенням є спеціальні курси підвищення кваліфікації. Так, «Хмельницьклегпром» проводить набір слухачів на курси крою та шиття. Термін навчання – п'ять місяців, є групові (3–6 чоловік) та індивідуальні заняття. Також проводяться цікаві майстер-класи з шиття, декору, в'язання та інших видів рукоділля.

Щодо заробітної плати: за статистикою, середньомісячна заробітна плата на підприємствах легкої промисловості є найнижчою з усіх видів промислової діяльності. Доречним було б збільшити заробітну плату працівників. ТОВ «Хмельницьклегпром» збільшило заробітну плату працівників на 30%, але за рахунок скорочення їхньої кількості. З 2011 до 2015 року середньооблікова чисельність працівників зменшилась з 168 до 93 осіб. Середній вік працівників на деяких підприємствах легкої промисловості України становить 50–52 роки, що веде до втрати виробничого досвіду та зв'язку поколінь. Це можна змінити, залучивши до роботи молодих спеціалістів.

4. *Надмірна орієнтація підприємств легкої промисловості на роботу за давальницькими схемами.* Виробництво одягу за давальницькими схемами характеризується рентабельністю у 1–2%, що призводить до нестачі власного оборотного капіталу та не дозволяє підприємству здійснювати планове оновлення виробничих потужностей, розширювати асортимент продукції, здійснювати інноваційну діяльність. Для вирішення цієї проблеми необхідно відійти від давальницьких схем виробництва та здійснювати необхідні заходи щодо відновлення та розвитку вітчизняної сировини (вовни, шкіри, льону, хутра), так і хімічних волокон і ниток.

5. *Відсутність спеціальних програм підтримки розвитку легкої промисловості.* Для підтримки підприємств легкої промисловості необхідно створювати програми інноваційного розвитку. В цьому плані Хмельницький також має перспективи. Подальшому розвитку інноваційної діяльності в області сприяла «Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Хмельницької області на 2012–2015 роки» [6, 7].

Головними завданнями цієї програми було орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки області, а саме:

- стабільне зростання частини наукомісткого сектора виробництва, зокрема в сфері доданої вартості та зайнятості;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва у розвитку інноваційної діяльності, створення умов для збереження і використання науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- сприяння науковому потенціалу області у формуванні інноваційної економіки;
- сприяння інноваційній діяльності, надання допомоги підприємствам у впровадженні у виробництво високотехнологічної інноваційної продукції;
- залучення інвестиційного капіталу, у тому числі іноземного, для реалізації інноваційних проєктів;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- створення інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Основними перспективними напрямками виготовлення інноваційної продукції на підприємствах Хмельницької області, на нашу думку, можуть бути виробництва:

- споживчих товарів новітнього покоління з заданими функціональними властивостями (протиухлинними, протипіковими, терапевтичними, знеболюючими, протиалергенними, вогнестійкими, біоактивними, антистатичними тощо);
- екологічно безпечних виробів медичного призначення на основі льону або інших натурально-лікувальних матеріалів, з пролонгованим терміном дії лікарських засобів (лікувальних біологічно активних композиційних перев'язувальних засобів, реабілітаційних корсажів, комплектів для новонароджених, медичної вати, лікувального, ортопедичного та спеціального взуття, тканин, стійких до стерилізації та ін.);

- нових текстильних матеріалів, призначених для оббивки транспортних та технічних засобів з покращеними експлуатаційними властивостями (довговічністю, вогнестійкістю, морозостійкістю, бензино- та маслостійкістю);
- продукції технічного та оборонного призначення (камуфляжні, вогне- та термостійкі тканини для покриття техніки, засоби індивідуального та групового захисту людей, працюючих в екстремальних умовах, пожежні рукави, фільтри та ін.). Виробництво таких видів продукції на сьогоднішній день є особливо важливими та доцільними в зв'язку з військовими діями на території України.

Крім того, враховуючи прагнення України до євроінтеграції, необхідно:

- освоювати виробництва інноваційного асортименту товарів широкого вжитку відповідно до світових напрямків моди, підвищувати рівень моделювання і конструювання одягу;
- впроваджувати системи контролю якості, адаптовані до відповідних систем сертифікації та стандартизації ЄС.

Висновки

На сьогодні легка промисловість Хмельницької області перебуває на стадії інтенсивного розвитку. Підприємства області активно впроваджують інноваційні процеси, виробляють інноваційну продукцію та успішно її реалізують, чим підвищують конкурентоспроможність економіки. Це дозволяє вийти на нові та розширити вже існуючі ринки збуту і збільшити попит на продукцію, а в перспективі покращити фінансовий стан регіону.

Але галузь потребує активної підтримки з боку держави, що сприятиме зниженню податкового тиску, покращенню інвестиційного клімату та активізації інноваційної діяльності. Окрім цього, особливу увагу слід приділити зниженню собівартості та підвищенню якості виробництва за рахунок його оновлення та модернізації. Лише за умови кардинальної трансформації усієї галузі можна досягти її оновлення та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

Основними напрямками перспективного розвитку інноваційної діяльності на підприємствах Хмельницької області є: проведення технічного переоснащення та оновлення матеріально-технічної бази; збільшення обсягів виробництва одягу з натуральних тканин; вирішення завдань кадрового забезпечення, виходячи з необхідності постійного відновлення, підготовки, перепідготовки кадрів як технічної ланки, так і управлінської; відхід від давальницьких схем виробництва, прийняття заходів щодо відновлення та розвитку вітчизняної сировини; впровадження «проривних» інноваційних та інвестиційних проектів, які дозволять вийти на виробництво нових, конкурентоспроможних на зовнішньому і внутрішньому ринках, видів продукції.

Науково-технічний потенціал Хмельницької області здатний забезпечувати реалізацію технологічних процесів світового рівня за умови державної підтримки та створення сприятливого інноваційного середовища. Підприємства легкої промисловості регіону мають усі можливості для виходу на світовий ринок зі своєю продукцією. Тому подальше дослідження інноваційної діяльності підприємств Хмельницької області та України в цілому залишатиметься пріоритетним і сприятиме їх ефективному функціонуванню та інтеграції в систему світового господарства.

Список використаних джерел

1. Амосов О.Ю. Державне регулювання інноваційної інфраструктури на регіональному рівні: [Монографія] / [О.Ю. Амосов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. А.О. Дегтяря; Нац. акад. держ. упр. При Президентіві України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х.: Вид-во ХарРі НАДУ «Магістр», 2011. – 192 с.
2. Гайдучкий П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції. [Електрон. ресурс]. / П. Гайдучкий. Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – №20. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>
3. Коваленко Л.О. Передумови формування національної інноваційної системи та стратегії її розвитку // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України: монографія у 2-х частинах / Л.О. Коваленко, О.В. Товстиженко; за заг. ред. д.е.н., професора І.С. Каленюк. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2009. – Ч. 1. – 591 с.
4. Кравчук В.В. Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств Хмельницької області // Наука та інновації. – 2013. – №4. – С. 79–86.
5. Національний виробник – основа економіки держави. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukriegprom.org.ua/ua/informacija_organiv_vladi/vidpovid_minpromolitiki_shodo_situacii_ullegkij_promislovosti.html
6. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Хмельницької області на 2012–2015 роки, затверджена рішенням сесії Хмельницької обласної ради від 26 вересня 2012 року. – №14–13/2012.
7. Хамська Л.О., Прилуцька Л.Б., Козачок С.В. Економічна доповідь «Інноваційна діяльність промислових підприємств Хмельниччини у 2011 році». – Хмельницький: Видав. Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2012. – 13 с.
8. Хмельницька обласна рада. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Khmelnjtsky/>

Н.С. ЗАРИЦЬКА,
аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Перспективні напрями поглиблення науково-технічного співробітництва України та США

У статті проаналізовано сучасний стан науково-технологічного співробітництва України та США. Визначено шляхи поглиблення українсько-американського співробітництва у сфері науки і техніки. Спираючись на зарубіжний досвід, запропоновано механізми стимулювання міжнародного науково-технічного співробітництва.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, інноваційні проекти, венчурне фінансування.

Н.С. ЗАРИЦКАЯ,
аспірант кафедри международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Перспективные направления углубления научно-технического сотрудничества Украины и США

В статье проанализировано состояние научно-технического сотрудничества Украины и США на сегодняшний день. Определены пути углубления украинско-американского сотрудничества в сфере науки и техники. Опираясь на зарубежный опыт, предложен механизм стимулирования международного научно-технического сотрудничества.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, инновационные проекты, венчурное финансирование.

N. ZARYTSKA,
postgraduate student of international accounting and audit, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Perspective directions of deepening scientific and technical cooperation between Ukraine and the US

The article analyzes the current state of scientific and technological cooperation between Ukraine and the USA. The ways of deepening Ukrainian-US cooperation in science and technology are determined. Based on international experience, mechanisms to encourage international scientific cooperation proposed.

Keywords: scientific and technological cooperation, innovation projects, venture finance.

Постановка проблеми. Основним напрямом поглиблення співробітництва між Україною і США у науково-технічній сфері є активізація створення творчих колективів за участі науковців двох країн з метою реалізації ними спільних науково-дослідних проектів та програм. У реалізації даного напрямку міжнародного науково-технічного співробітництва України і США необхідною є організація у нашій державі збору науково-технологічних та інноваційних пропозицій від вітчизняних закладів академічної освіти та науково-дослідних інститутів на виконання проектів НДДКР за тими напрямками інноваційного прогресу, що мають найбільшу науково-практичну актуальність для української й американської сторони. Йдеться насамперед про енергетику та енергозбереження, матеріалознавство та технології виробництва нових матеріалів, автоматику, електроніку та телекомунікації, біологічні науки та медицину, будівництво та архітектуру та ін. Такий підхід дасть змогу створити в Україні масштабну інформаційну базу даних про вітчизняні інновації, тобто своєрідний постійно діючий накопичувальний банк даних про результати досліджень вітчизняних учених. Останні мають стосуватись насамперед підтверджених авторськими свідоцтвами винаходів, інноваційних розробок, технологічних й інформаційних новинок, комп'ютерних і освітніх програм та ін. Тож подібний банк даних забезпечуватиме нарощування капіталізації і комерціалізації бізнес-привабливих інноваційних розробок вітчизняних науковців, їх включення у канали українсько-американського трансферу технологій, а також оперативний пошук необхідних технологій українськими й американськими підприємницькими структурами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено питанням зо-

внішньоекономічної співпраці США з іншими країнами, а саме праці таких вчених, як О. Бабанін, Т. Гаряньська, В. Мовчан та ін.

Метою статті є аналіз науково-технічного співробітництва України та США та перспективних напрямків його поглиблення.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що однією з проблем науково-технологічного співробітництва України із зарубіжними країнами дотепер залишається неврегульованість базових питань при укладенні ліцензійних угод на трансфер технологій (насамперед права власності) що стає причиною негативного досвіду участі нашої держави у цьому процесі. У даному контексті важливу роль, на нашу думку, може відіграти заснування Українського інноваційного банку, в якому держава мала б контрольний пакет акцій, і який передбачав би особливо сприятливі механізми та фінансову підтримку патентування українських винаходів у Сполучених Штатах Америки. Це відкрило б вітчизняним інноваціям можливості їх глобальної комерціалізації, а відтак – ефективну інтеграцію України у світовий ринок інновацій і об'єктів інтелектуальної власності.

Крім того, у рамках українсько-американських програм науково-технічного співробітництва за кожним конкретним його напрямом необхідно виділити ключову науково-дослідну організацію, яка координуватиме проведення досліджень. До переліку подібних авторитетних закладів в Україні можна віднести Інститут електрозварювання імені Є. Патона, Інститут надтвердих матеріалів, Інститут кібернетики імені В. Глушко-ва, Інститут педіатрії, акушерства та гінекології та ін. [1, с. 118].

Для поглиблення науково-технологічного співробітництва між Україною і США необхідно активно розвивати також мережеву форму співробітництва українських і американських

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

суб'єктів підприємницької діяльності у формі кластерів з метою посилення взаємодії між ними та об'єднання їх ресурсів. У функціонуванні цих кластерів мають бути задіяні, з одного боку, найавторитетніші національні дослідницькі інституції та університети, які продукують радикальні інновації в рамках п'ятого і шостого технологічних укладів; а з іншого – центри патентування та правової охорони об'єктів інтелектуальної власності за участі вітчизняних і американських дослідників; розробницькі центри з виготовлення зразків технологій і їх виробничої апробації; промислові центри з технологічного оснащення виробництва для серійного виготовлення продукції; а також маркетингово-логістичні й інформаційні центри з просування високотехнологічної продукції на ринок та формування на неї стійкого попиту з боку вітчизняних та зарубіжних суб'єктів підприємницької діяльності.

Як доводить світовий досвід, найефективнішою формою міжнародного науково-технологічного співробітництва в освітній сфері є налагодження прямих між академічних зв'язків між навчальними закладами, що забезпечує ефективний спіловер знань, навчальних і освітніх технологій для професійної підготовки висококваліфікованих кадрів. Тож важливу організаційно-інституційну роль у поглибленні співробітництва між Україною і Сполученими Штатами Америки у науково-технічній сфері мають відіграти вітчизняні університети, в яких концентрується нині значний науково-дослідницький ресурс та виконується масштабний обсяг НДДКР. З метою поглиблення українсько-американської кооперації в освітній сфері та конвергенції університетської й академічної науки двох країн, основні зусилля українських університетів мають бути спрямовані на:

- розширення їх членства у престижних міжнародних організаціях, дослідницьких мережах, кластерах та асоціаціях;
- активізацію участі українських учених у роботі міжнародних наукових форумів, конференцій, «круглих столів», симпозіумів та спільному проведенні цих заходів за участі американської сторони;
- активізацію участі вчених у підготовці спільних з американськими колегами науково-дослідних робіт: підручників, монографій та різного роду навчально-методичних видань;
- всебічне сприяння стажування професорсько-викладацького корпусу у провідних американських наукових центрах і університетах;
- прискорення роботи із реєстрації наукових фахових видань університетів у міжнародних наукометричних базах даних та виданнях з високим індексом цитування;
- розбудову міжнародних наукових зв'язків з американськими університетами, у тому числі у рамках реалізації спільних дослідних і освітніх проектів, результати яких мають важливе значення для ухвалення важливих політичних і економічних рішень;
- всебічну підтримку академічної мобільності вітчизняних учених через стажування у США вітчизняних викладачів, аспірантів та докторантів; сприяння зарубіжній практиці студентів та слухачів бізнес-програм;
- формування фондів фінансової підтримки наукових публікацій українських вчених в авторитетних американських виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних та баз даних з високим індексом цитування;

– забезпечення фінансування вільного доступу дослідників до електронних ресурсів комерційних наукометричних баз даних (Scopus, Web of Science та ін.), наукової періодики провідних світових видавництв (Elsevier, Springer та ін.) та інших авторитетних іноземних джерел інформації і публікацій, що зосереджуються в міжнародних науко-метричних базах даних, з використанням високошвидкісних каналів;

– розбудову національної мережі електронних бібліотек на усіх рівнях вищої освіти та створення відкритої мережі освітніх ресурсів: віртуальних університетів, відкритих дистанційних курсів та навчальних матеріалів. Цільове державне фінансування видатків на створення університетами електронних підручників, енциклопедій навчального призначення та безкоштовного забезпечення доступу до наукометричних баз даних та ін.

Зрозуміло, що реалізація вищезазначених напрямів потребує значного фінансування, тож критично необхідним на сьогодні є надання вітчизняним університетам реальної фінансової автономії, яка передбачала б їх право самостійно та вільно залучати, розпоряджатися і використовувати власні фінансові ресурси (у тому числі на розвиток міжнародних проектів); регулювати рівень заробітної плати та мотивації науково-педагогічного персоналу, що братиме участь у реалізації українсько-американських освітніх проектів; а також реалізовувати системні заходи стимулювання бізнесу щодо замовлень досліджень у вітчизняних університетах, до яких буде долучатися і американська сторона.

Спираючись на зарубіжний досвід стимулювання міжнародного науково-технічного співробітництва, необхідно звільнити від оподаткування (у тому числі єдиного соціального внеску) неприбуткових за своєю сутністю вітчизняних освітніх та наукових організацій і товариств, цільових благодійних фондів і внесків на розвиток науки, а також коштів, які надаються державою, міжнародними організаціями, іноземними вищими навчальними закладами та іноземними інвесторами українським ВНЗ на виконання науково-дослідних робіт. Крім того, у Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» (ст. 4.3) слід ввести положення про звільнення від оподаткування грошових коштів виконавців наукових досліджень у рамках отриманих грантів від міжнародних організацій, іноземних вищих навчальних закладів та інвесторів або за результатами надання дослідниками консалтингових послуг [3].

Податкове стимулювання українсько-американського науково-технічного співробітництва має передбачати також звільнення від сплати ввізних мит, податку на додану вартість та інших обов'язкових платежів необхідних для реалізації міждержавних інноваційних проектів товарів: наукового обладнання та запасних частин для нього, лабораторних реактивів та витратних матеріалів, а також науково-технічної та навчальної літератури. Крім того, податкові інструменти слід активно застосовувати і при стимулюванні імпорту американських технологій. Йдеться про те, що витрати, пов'язані з отриманням патентних прав, як і плата за імпорт цих технологій мають бути виключені з оподатковуваних сум. Крім того, дохід від консультування американських інженерів щодо імплементації технологій повинен бути звільнений від податку, а самі американські інженери неповинні сплачувати податок на доходи фізичних осіб.

У контексті поглиблення українсько-американського науково-технологічного співробітництва важко переоцінити зна-

чення розвитку індустрії венчурного фінансування. Як свідчить міжнародний досвід, у розвинутих країнах світу венчурне фінансування здатне не тільки забезпечити задоволення потреб основної маси населення в інноваційній продукції, а й підвищити загальний рівень технологічної місткості виробництва та сформувати ефективне конкурентне середовище у сфері науки та наукового обслуговування виробничих процесів.

У даному контексті заслуговує на увагу запровадження в Україні диференційованої шкали оподаткування прибутку венчурних підприємств залежно від рівня її новизни та технологічної складності. Так, для продукції четвертого і нижчих технологічних рівнів доцільно застосовувати загальний режим оподаткування, тоді як для продукції п'ятого та шостого укладів слід передбачити майже повне звільнення від оподаткування прибутку венчурних підприємств, отриманого від продажу інноваційного продукту. При цьому термін дії таких пільг має бути ув'язаний з терміном окупності бізнес-проектів [2]. Такий підхід дасть змогу компенсувати втрати бюджету від надання запропонованих податкових пільг за рахунок надходження коштів від сплати податку на прибуток підприємствами, що застосовують у виробництві інновації нижчих технологічних укладів.

Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні та поглибленню її науково-технічного співробітництва зі Сполученими Штатами Америки відповідають і такі їх організаційні форми, як технологічні бізнес-інкубатори, технополіси, технопарки та бізнес-центри. Що стосується технологічних бізнес-інкубаторів, то їх діяльність повинна охоплювати такі напрями діяльності, як наукове консультування, попередня експертиза проектів, фінансова підтримка через механізми венчурного фінансування та ін. Своєю чергою, діяльність технополісів і технопарків поряд з інноваційними розробками та їх впровадженням у виробництво повинна включати також міжнародне науково-технічне співробітництво, співпрацю у видавничій сфері та сервісному обслуговуванні та ін.

Хоча на сьогодні подібні інституції вже засновано при наукових установах і закладах освіти України, однак існує проблема не тільки активізації їх створення, а й посилення регіонального принципу організації їх роботи в умовах розбудови державно-приватного партнерства. Йдеться про те, що з урахуванням галузевої спеціалізації кожного конкретного українського регіону, а також наявності на його території певних науково-дослідних організацій, необхідно не тільки створювати регіональні технопарки та технополіси але і забезпечувати їх кооперування з промисловими підприєм-

ствами та науковими організаціями даного регіону для диверсифікації їхнього подальшого розвитку.

Реалізації українсько-американського науково-технічного співробітництва та залученню додаткових фінансових ресурсів на проведення наукових розробок сприятиме заснування Українсько-американського фонду підтримки науки, техніки й інновацій із залученням пайових внесків українських та американських підприємницьких структур, інвесторів та представників ділових і фінансових кіл, а також респектабельних благодійних фондів і організацій України і Сполучених Штатів з підтримки розвитку наукових досліджень, комерціалізації інновацій та забезпечення міжнародного діалогу між науковими колами наших країн. Фінансові ресурси даного фонду можна буде спрямовувати на надання фінансової підтримки досліджень талановитих українських учених у форматі щорічного конкурсу наукових проектів з реалізації актуальних інноваційних проектів за найбільш інноваційними напрямками розвитку науки і техніки, а саме: ІТ-технологій, сільського господарства, медицини, відновлювальної енергетики, екології та ін. Крім того, вищезазначені інституції через свої членські мережі, партнерські організації, веб-сайти та наукові журнали могли б також сприяти підвищенню поінформованості американських наукових і ділових кіл про основні фундаментальні розробки українських учених і дослідників, науково-дослідних інститутів та провідних університетів.

Висновки

Підбиваючи підсумок, слід відзначити, що тільки системна реалізація механізмів диверсифікації українсько-американського науково-технічного співробітництва здатна вивести його на якісно новий рівень розвитку, що відповідав би національним інтересам двох країн щодо зміцнення своїх конкурентних позицій у глобальній моделі міжнародного поділу праці, що формується на старті третього тисячоліття.

Список використаних джерел

1. Поручник А.М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві // Міжнародна економічна політика. – 2004. – № 1. – С. 94–121.
2. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 203.
3. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» – [Електрон. ресурс]. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/annot/889-15>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 336.58:658.562

Є.Ю. МОСТОВИЧ,

студент 4-го курсу ННІ ЕіУ, Національний університет харчових технологій,
А.О. ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ,

д.е.н., професор, завідувач кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

Формування та ефективність використання нематеріальних активів підприємства

Статтю присвячено визначенню процесів формування нематеріальних активів та ефективності їх використання задля капіталізації на сучасних підприємствах.

Ключові слова: капітал, капіталізація, актив, нематеріальні активи, оцінка нематеріальних активів, інтелектуальний капітал підприємства, людський капітал підприємства.

Е.Ю. МОСТОВИЧ,

студент 4-го курсу УНІ ЕіУ, Национальный университет пищевых технологий,
А.А. ЗАЙНЧКОВСКИЙ,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой прикладной экономики, Национальный университет пищевых технологий

Формирование и эффективность использования нематериальных активов

Статья посвящена определению процессов формирования нематериальных активов и эффективности их использования для капитализации на современных предприятиях.

Ключевые слова: капитал, капитализация, актив, нематериальный актив, оценка нематериальных активов, интеллектуальный капитал предприятия, человеческий капитал предприятия.

E.Y. MOSTOVYCH,

4th year student ERI E&M NUFT,
A.O. ZAINCHKOSKY,

d.s.e., professor, head of the Department of Applied Economics

Formation and efficiency of enterprise intangible assets

The article is devoted to the processes of formation of intangible assets and efficiency of their use for capitalizing on modern enterprises.

Keywords: capital, capitalization, asset, intangible asset, valuation of intangible assets, intellectual capital of the company, human capital of the enterprise.

Постановка проблеми. Зростання конкурентоспроможності підприємств потребує ефективного використання природних, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Водночас дедалі більшу роль стали відігравати нематеріальні активи, а їхня частка у структурі активів суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає.

Інтелектуальна власність відіграє ключову роль у всіх сферах суспільного життя. У сучасному світі інтелектуальна,

творча діяльність набуває дедалі більшого значення в найрізноманітніших сферах людської діяльності. Від того, наскільки значним є інтелектуальний потенціал суспільства і рівень його культурного розвитку, залежить успіх розв'язання посталих перед ним економічних проблем.

Функціонування зарубіжних компаній сьогодні переконливо доводить ключову цінність нематеріальних ресурсів, які забезпечують стратегічні переваги в умовах зростаю-

чої конкуренції в економіці. Саме приділення уваги потенці- альним нематеріальним ресурсам утворило широкий спектр досліджень, пов'язаних з управлінням нематеріальними ре- сурсами підприємства, а також активне застосування мето- дичних принципів роботи з ними у практичній діяльності.

Зростання ролі нематеріальних активів з позицій поточних, а особливо перспективних результатів діяльності зумовлює необхідність розробки методичних підходів до їхнього аналі- зу, який за спрямованістю та змістом можна охарактеризу- вати як стратегічний.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що присутня значна кількість проблем з приводу викорис- тання нематеріальних активів на сучасних підприємствах. Про це свідчать багато наукових праць вітчизняних та зару- біжних вчених, а саме праці Б.В. Салихова, Н.Л. Гавкалова, І.В. Бриля, Н.В. Тарасенка, Г. Андрощука.

Роботи щодо виявлення нематеріальних ресурсів зосе- реджені у працях Р. Кроуфорда, Д. Джоя-Меттьюза, Д. Бел- ла, Сакаїї, Т. Стоуньєра, Т. Стюарта та інших учених. Заслу- говують на увагу дослідження О. Бузгаліна, А. Колганова.

Ряд вітчизняних спеціалістів, які досліджують проблеми обліку нематеріальних активів, мають своє бачення об'єкта нематеріальних активів, обліку та нарахування зносу.

Так, В.П. Завгородній вважає, що нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з ме- тою використання протягом періоду більше одного року.

І.І. Пилипенко, у свою чергу, доводить, що нематеріаль- ні активи – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом віднос- но тривалого періоду.

Неоднозначність у визначенні об'єкта такої власності при- водить до того, що єдиних підходів до обліку, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів немає. Ме- тодика аналізу нематеріальних активів, розглянута в еконо- мічних джерелах, потребує подальшого удосконалення.

Мета статті. Зростання інтенсивного впровадження не- матеріальних активів зумовлює необхідність визначення основних проблем, які виникають в процесі контролю ефек- тивності їх використання та правильності їх оцінки, визнання та обліку, а також пошуку нових комплексних підходів щодо вирішення таких проблем та підвищення ефективності вико- ристання нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу. Складовою частиною майна підприємства, яка здатна забезпечувати економіч- ну віддачу упродовж відносно тривалого періоду, є нема- теріальні активи. Основними характерними ознаками їх є відсутність матеріально-речової (фізичної) структури; ви-

користання упродовж тривалого часу; здатність приносити прибуток підприємству; високий рівень невизначеності що- до розміру можливого прибутку.

За ствердженнями А.В. Алексеєва, нематеріальні активи – це категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з отри- манням доходу [1, с. 83].

До нематеріальних активів включають:

1) права, що з'являються унаслідок володіння підприємством:

- патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- свідоцтвами на знаки для товарів та послуг, наймену- вання місця походження товару, фірмове найменування;

2) права, що виникають унаслідок володіння підприєм- ством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних);

3) права на використання створених на підприємстві не- традиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналіза- торських пропозицій, ноу-хау, комерційних таємниць);

4) права на користування земельними ділянками та при- родними ресурсами;

5) монополні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів ді- яльності;

6) організаційні витрати на створення підприємства;

7) права, що з'являються унаслідок укладених підприєм- ством з іншими організаціями ліцензійних угод на викорис- тання об'єктів інтелектуальної власності.

Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з вартості придбання та інших витрат, безпосе- редньо пов'язаних з його придбанням і доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням. Первісна вартість нематеріального активу, створеного під- приємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням цього нематеріального активу та приведен- ням його до стану придатності для використання за призна- ченням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

Підприємство може здійснювати переоцінку тих немате- ріальних активів, щодо яких існує активний ринок. Сума до- оцінки залишкової вартості нематеріальних активів відо- бражується у складі додаткового капіталу, а сума оцінки – у складі витрат звітного періоду, крім окремих випадків.

При цільовому формуванні нематеріальних активів, яким має опікуватися керівництво підприємств, доцільно розуміти економічну доцільність інвестування у придбання, створен- ня або розвиток окремих складових нематеріальних активів,

Види нематеріальних активів

Нематеріальні активи		
Об'єкти промислової власності	Об'єкти інтелектуальної власності	Інші нематеріальні активи
Винаходи	Програмне забезпечення	Ноу-хау
Промислові зразки		Раціоналізаторські пропозиції
Корисні моделі	Бази даних	Найменування місця надходження товару
Товарні знаки	Бази знань	
Знаки обслуговування		

Джерело: складено за дослідженнями автора А.В. Алексеєва [1].

оскільки саме фінансово-економічні результати діяльності підприємства є достовірним критерієм оцінювання правильності стратегічного вибору [2].

На сьогодні існує досить багато спроб визначити ефективності діяльності підприємства. Проте ключовим проблемним моментом цих методичних підходів є неможливість виявити причино-наслідкові зв'язки між системою управління та результатами діяльності підприємства. Таким чином, вартісно-орієнтований підхід став домінуючим у прийнятті управлінських рішень, зокрема стратегічних. Крізь призму динаміки капіталізації вартості підприємства оцінюється ефективність управління, мотивуються менеджери підприємств, формується політика управління активами. Саме капіталізація вартості характеризує здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси, перетворювати їх у високоліквідні активи, що працюють створюючи певні конкурентні переваги, які важко імітувати конкурентам, що підвищують їх інвестиційну привабливість для акціонерів та стратегічних інвесторів підприємства. Суть капіталізації виявляється, з одного боку, через процес перетворення різних видів ресурсів на капітал, тобто вартість, що створює додану вартість, а з іншого – через результат, який проявляється у прирощенні вартості бізнесу.

Незважаючи на багатогранність істотних характеристик, кінцевим результатом капіталізації є прирощення цінності (вартості), за рахунок якої підприємство посилює опір до зовнішніх загроз та формує резерв майбутнього зростання. Як стверджує автор, капіталізація виступає похідною величиною від зростання підприємств, тобто результатом агрегації управлінських рішень щодо пошуку шляхів підвищення вартості суб'єктів господарювання [4, с. 483]. Виявлення факторів впливу на капіталізацію підприємства, їх ідентифікація та визначення механізму перетворення їх дії у вартісні параметри діяльності підприємства – надскладне завдання внаслідок відсутності прямої залежності наявності у підприємства активів, зокрема нематеріальних активів, та динаміку капіталізації підприємства. Основне припущення при визначенні вартості бізнесу ґрунтується на тому, що теперішня вартість дорівнює вартості майбутніх вигод, які отримує власник, володіючи даним бізнесом.

Організаційно-економічний механізм формування та розвитку нематеріальних активів. Існує два варіанти вирішення проблеми підвищення частки нематеріальних активів в капіталізації компанії: 1) традиційний метод використання нематеріальних активів на основі підвищення їх вартості в управлінському та бухгалтерському обліку; 2) інноваційний метод на основі створення системи стратегічного управління такими активами. За традиційним методом нематеріальних активів розглядаються як майнові об'єкти. Цей підхід зосереджений на інвентаризації та незалежній оцінці вартості нематеріальних активів на основі прямих (порівняльного, витратного) або непрямих (через різницю капіталізації компанії та вартості її чистих активів) методів. Проте даний підхід не забезпечує реального управління нематеріальними активами, а отже й забезпеченням конкурентоспроможності підприємства [3, с. 20–23]. Застосування стратегічного підходу ґрунтується на використанні ринкової капіталізації як одного з ключових цільових стратегічних показників підприємства, що визначається як дисконтована сума очікуваних грошових потоків від використання активу.

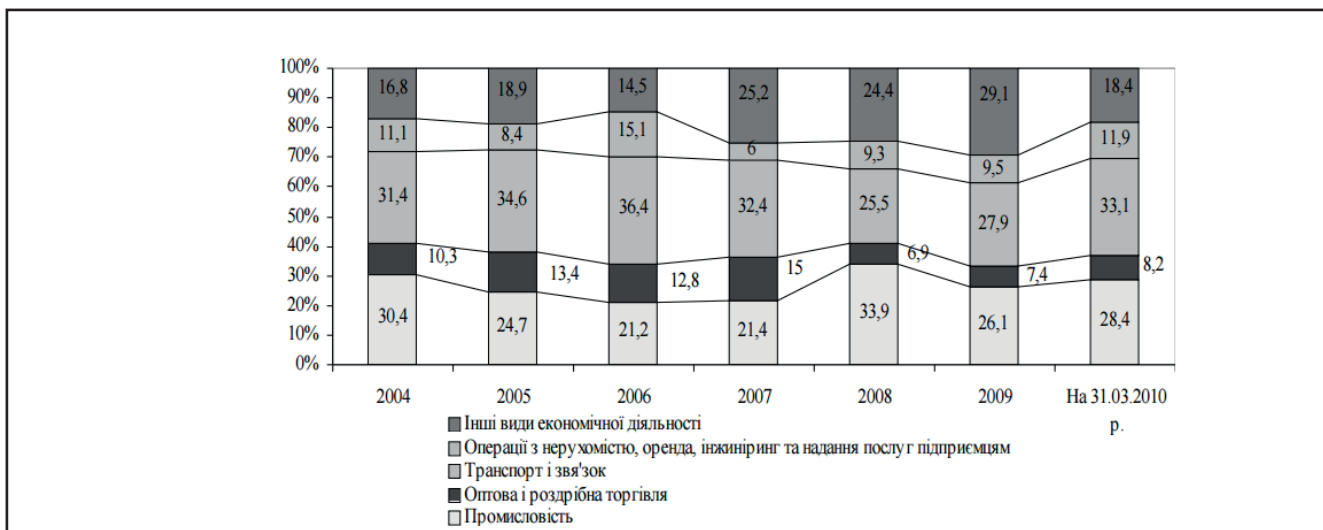
Даний підхід передбачає здійснення таких заходів: а) формування системи стратегічних цілей і завдань в сфері формування, використання та розвитку нематеріальних активів (наприклад, у форматі стратегічних карт із застосуванням аналітичних методів та стратегічних сесій); б) дослідження ринків, на яких діє підприємств, через призму виявлення стратегічно важливих напрямів; в) формування переліку і вимог до нематеріальних активів, що визначають ключові ринкові переваги, ефективність та стійкість підприємства та його розвитку; г) інвентаризація нематеріальних активів, у тому числі фонду знань, накопичених підприємством; д) формування комплексу управлінських заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання та створення стратегічно цінних нематеріальних активів; е) формалізація нематеріальних активів (у тому числі знань, ділової репутації підприємства) шляхом реєстрації прав, незалежної оцінки, обґрунтування стратегічної цінності таких активів для потенційних інвесторів та клієнтів.

На сьогодні нарахування амортизації потребує узгодження законодавчої політики. Амортизація нематеріальних активів – постійне списання вартості нематеріальних активів у процесі їх виробничого використання. Вона покликана компенсувати витрати, понесені підприємством при їх придбанні, і забезпечити формування джерела фінансування майбутніх придбань відповідних активів. Амортизаційні відрахування проводяться щомісячно, починаючи з місяця, наступного за місяцем, в якому актив став придатний до використання, і закінчуються з місяця, наступного за місяцем вибуття. Протягом терміну корисного використання об'єкта нематеріальних активів амортизація його не зупиняється, окрім випадків консервації підприємства. Нарухування амортизаційних відрахувань не залежить від фінансового результату діяльності підприємства.

Необхідність в оцінці інтелектуальної власності та нематеріальних активів виникає за таких умов:

- у разі купівлі-продажу ліцензій;
- при укладанні договорів на передачу ноу-хау;
- під час передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного фонду підприємств;
- при укладанні договорів про спільну діяльність;
- якщо необхідно визначити збитки внаслідок несанкціонованого використання інтелектуальної власності при недобросовісній конкуренції;
- коли встановлюється обґрунтована ринкова вартість підприємства з метою купівлі-продажу майна;
- при отриманні кредитів під заставу;
- під час визначення бази для оподаткування;
- при страхуванні майна;
- при визначенні вартості паїв учасників під час реорганізації чи ліквідації підприємства.

Основним видом вартості, який розглядається при оцінці нематеріальних активів, є ринкова вартість. У міжнародних стандартах оцінки дається таке її визначення: «Ринкова вартість – це розрахована сума на дату оцінки, за яку інтелектуальна власність обмінюється між покупцем і продавцем за комерційною угодою, під час якої кожна із сторін діяла компетентно, виважено і без примусу». Ринкова вартість визначається як найвірогідніша ціна на ринку на дату оцінки. Це максимальна ціна, яку може отримати продавець, та мінімальна, яку може запропонувати покупець. Вважається



Динаміка врахування НМА в економіці України у 2005–2010 роках

ся, що покупець не заплатить за конкретну інтелектуальну власність ціну більшу, ніж коштує інша, подібна до неї з тими ж самими споживчими якостями. Оцінювач аналізує реальні ринкові угоди і порівнює оцінюваний об'єкт з іншими, які мають аналогічні споживчі якості [7].

І.В. Бриль зазначає, що формування та ефективне використання нематеріальних активів у промисловому секторі України є важливим ресурсом створення доданої вартості і розвитку інноваційних процесів в економіці. Оформлення та постановка на баланси промислових підприємств інтелектуальної власності та технологій в якості нематеріальних активів сприятиме підвищенню капіталізації підприємств, що позитивно вплине на їхню інвестиційну привабливість на міжнародному ринку злиттів і поглинань, допоможе змінити структуру виробничого капіталу, підвищити наукоємність виробленої продукції і збільшити її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках [5, с. 207].

Нематеріальні активи промислового комплексу України формують вагомую частину нематеріальних активів економіки в цілому.

Так, протягом 2005–2010 років максимальне значення частки нематеріальних активів промислового сектору у загальній вартості нематеріальних активів в економіці України сягало 33,9% у 2008 році, мінімальне – 21,2% у 2006 році.

Висновки

Наведені у статті результати аналізу різноманітних трактувань природи нематеріальних активів підприємства та підходів до можливостей реалізації стратегічного управління ними дозволяють зробити такі висновки, що під нематеріальними активами слід розуміти довгострокові вкладення в придбання об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, що визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства і приносять дохід у конкретний період часу. До складу нематеріальних активів відносяться торговельні марки; фірмові назви, знаки, репутація; патенти, винаходи та ноу-хау; ліцензії та франшизи; електронні бази даних; права користування тощо.

Визначено, що оцінка і використання нематеріальних активів на підприємстві має безпосередній економічний вплив на фінансовий стан компанії, рівень її капіталізації, що дозволяє:

- сформувати значний статутний фонд без додаткових грошових вкладень;
- при постановці на баланс нематеріальні активи амортизуються як і всі активи, включаються до собівартості продукції і на законних підставах не обкладаються податком на прибуток;
- збільшується вартість (капіталізація) підприємства за рахунок нематеріальних активів.

Розширення бази ресурсів в Україні, що спрямовуються у ринковий оборот підприємства та приносять прибуток, має відбуватися за рахунок формування нематеріальних активів, інтелектуального та людського капіталу. Їх повноцінний розвиток сприяє збільшенню капіталізації підприємств.

Список використаних джерел

1. Алексеева А.В., Бакун Ю.В. Облік нематеріальних активів і матеріальних та швидкозношуваних предметів: Навч. посіб. – К.: Київ. держ. торг. – екон. ун-т, 2000. – 83 с.
2. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ceae.ru/pubocennematact.htm>
3. Андрощук Г. Економічна значимість авторського права // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – №1. – С. 18–28.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Академия, 2004. – 783 с.
5. Бриль І.В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств / І.П. Булеев, А.Я. Берсуцький, І.В. Бриль / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк: ДонУЕП, 2013. – 207 с.
6. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. – М.: Эксмо, 2006. – 429 с.
7. Порядок експертної оцінки нематеріальних активів, затверджений наказом Фонду держмайна України з питань науки і технологій від 27 червня 1995 р. №969/97: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. Стюарт; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – М.: Полколение, 2007. – 368 с.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.е.н., доцент, професор кафедри підприємництва та права, КНУТД,
О.М. ЄРМАКОВА,
аспірант кафедри підприємництва та права, КНУТД

Особливості сучасного стратегічного управління підприємством

У статті розглянуто теоретичні аспекти сучасних підходів науковців до поняття стратегії та стратегічне управління підприємством. Розглянуто концепцію стратегічного управління, наведено аналіз основних факторів впливу на стратегічне управління сучасних підприємств.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, концепція стратегічного управління, фактори впливу.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.э.н., доцент, профессор кафедры предпринимательства и права, КНУТД,
О.Н. ЕРМАКОВА,
аспирант кафедры предпринимательства и права, КНУТД

Особенности современного стратегического управления предприятием

В статье рассмотрены теоретические аспекты современных подходов ученых к понятию стратегии и стратегического управления предприятием. Рассмотрена концепция стратегического управления, приведен анализ основных факторов влияния на стратегическое управление современных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, концепция стратегического управления, факторы влияния.

L. SELIVERSTOVA,
Ph.D., Assoc., Prof. Dep. business and law KNU TD,
O. ERMAKOVA,
postgraduate Department. business and law KNU TD

Features of modern strategic management

In the article the theoretical aspects of modern scientific approaches to the concept of strategy and strategic management. We consider the concept of strategic management, the analysis of the main factors influencing the strategic management of modern enterprises.

Keywords: strategy, strategic management, strategic management concept, influence.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація України до світового економічного простору обумовлює необхідність опанування принципово нових для вітчизняних підприємств «правил» взаємодії із зовнішнім середовищем, що потребує, перш за все, застосування сучасних підходів, принципів, ефективних методів, інструментів в стратегічному управлінні підприємством для забезпечення його успішного функціонування в конкурентному ринковому середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичною основою наукових досліджень проблематики стратегічного управління підприємствами стали роботи вітчизняних авторів О.С. Виханського [2], О.І. Гарафонові [3], М.П. Денисенко [4], І.А. Ігнатєвої [5], Я.М. Кашуби [6], І.М. Писаревського [7], Л.С. Селіверстової [11] та інших. Значний внесок у стратегічний менеджмент зробили І. Ансофф [1], Г. Мінцберг [7], М. Портер [9].

Дослідження еволюції системи управління як відповіді на виклик зовнішнього середовища у вигляді ускладнення управлінських завдань свідчить, що саме концепція стратегічного управління є тією системою методів та прийомів, яка відповідає вимогам функціонування підприємств усіх сфер виробництва в умовах постіндустріальної епохи. У зв'язку з цим на основі вивчення робіт різних авторів та практичного досвіду підприємців доцільно проаналізувати фактори, під впливом яких формується стратегічна поведінка підприємців України.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів та аналіз факторів впливу на стратегічне управління сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління сьогодні розглядається як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, що визначають довгостроковий

розвиток підприємства, а й конкретних дій, які забезпечують швидке реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища, які можуть викликати необхідність стратегічного маневру, перегляду цілей та вибору нового напрямку розвитку.

За М. Портером, стратегія – це створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби у стратегії [9, с. 27].

Г. Мінцберг виділяє п'ять визначень стратегії:

- стратегія як план – система послідовних дій;
- стратегія як позиція – визначення положення підприємства в зовнішньому середовищі і щодо своїх головних конкурентів;

- стратегія як «спритний прийом»;
- стратегія як принцип поведінки;
- стратегія як перспектива [7, с. 17].

І. Ансофф розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності. Існує чотири різні групи:

- правила, що використовуються при оцінюванні результатів діяльності підприємства в сьогоденні й у перспективі;
- правила, за якими складаються відносини підприємства з його зовнішнім середовищем, що визначають: які види продукції й технології воно буде розробляти, куди та кому збувати свої виробни, яким чином домагатися переваги над конкурентами;
- правила, за якими встановлюються відносини й процедури всередині підприємства, – організаційні концепції;
- правила, за якими підприємство веде свою повсякденну діяльність, називають основними оперативними прийомами [1, с. 41].

Таким чином, можна зазначити, що сутність стратегії проявляється в наступному:

- стратегія визначає основні напрями розвитку підприємства і шляхи досягнення його цілей;
- стратегія виступає способом встановлення взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем;
- стратегія формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- стратегія постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджена система моніторингу;
- стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрями та інструменти розвитку підприємства;
- стратегія є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства.

Отже, стратегія підприємства – це комплекс принципів його діяльності та відносин із зовнішнім середовищем, перспективних цілей і відповідних рішень з вибору інструментів досягнення цілей [14, с. 10].

Стратегічне управління полягає у встановленні та підтримці рівноважних взаємовідносин та взаємодій у системі «середовище – організація» [13, с. 20].

Стратегічне управління виконує велику кількість завдань, які стосуються стратегічного аналізу, реалізації, розробки та контролю за виконанням стратегій підприємств. Щоб скласти наукове уявлення щодо сутності стратегічного управління, доцільно звернутися до змісту первинної концепції стратегічного управління.

Розробник цієї концепції І. Ансофф пов'язує її з двома протилежними типовими стилями поведінки підприємства: прирістним і підприємницьким [1].

Прирістний стиль спрямований на мінімізацію відхилень від традиційної поведінки як усередині підприємства, так і за її межами, а підприємницький стиль прагне безупинної зміни досягнутого стану підприємства.

У праці І.М. Писаревського та О.М. Тищенко стратегічне управління подається як реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємств та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій («стратегічного набору») [7, с. 74].

З. Шершньова пропонує такий контент стратегічного управління: це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявним потенціалом та приводити їх у відповідність з останнім, розробляючи та реалізуючи стратегічний набір.

Концепція стратегічного управління характеризується такими особливостями.

По-перше, вона базується на поєднанні теорій менеджменту підприємства. Лише при використанні досягнень системного аналізу, цільового підходу, інноваційного менеджменту тощо виникає можливість досягнути стратегічних результатів. По-друге, концепція орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство, що надає можливість створити адекватну систему управління підприємством. Концеп-

ція також пропонує сконцентрувати увагу на необхідності застосування баз стратегічної інформації, що дозволяє приймати оптимальні стратегічні рішення. Наступною особливістю концепції З. Шершньова виділяє допомогу в прогнозуванні наслідків прийнятих рішень. Далі автор стверджує, що концепція надає певні інструменти та методи розвитку підприємства. І нарешті, вона створює передумови для побудови такої системи управління, яка дає змогу організації функціонувати у стратегічному режимі, що забезпечує її довгострокову життєдіяльність [15].

Основна мета сучасного стратегічного управління – створення такої системи управління діяльністю підприємства, яка давала б можливість на підставі аналізу зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу формулювати місію і стратегічні цілі підприємства, розробляти, обґрунтовувати і реалізовувати корпоративну і функціональні стратегії таким чином, щоб забезпечувати ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства.

Аналіз середовища підприємства – це процес визначення критично важливих елементів зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають вплив на досягнення цілей підприємства. Аналіз середовища виконує ряд важливих функцій у діяльності підприємства:

- з погляду стратегічного планування – покращує визначення найбільш важливих факторів, що впливають на економіку підприємства і його майбутнє;
- з погляду політики підприємства – допомагає йому створити про себе найбільш сприятливе враження;
- з погляду поточної діяльності – забезпечує інформацією, необхідну для кращого виконання виробничих функцій.

Так, О.С. Виханський доводить, що «аналіз середовища вважається початковим процесом стратегічного управління, оскільки він забезпечує як базу для визначення місії і цілей підприємства, так і для розробки стратегії поведінки, що дозволить підприємству здійснити свою місію і досягти своїх цілей» [2, с. 9].

Для визначення стратегії управління підприємством та її реалізації, керівництво повинно мати поглиблене уявлення як про внутрішнє середовище підприємства, його потенціал і тенденції розвитку, так і про зовнішнє середовище, тенденції його розвитку і місце, яке займає в ньому підприємство. При цьому внутрішнє середовище вивчається для того, щоб розкрити сильні і слабкі сторони підприємства, а зовнішнє середовище – для того, щоб розкрити загрози і можливості, які підприємство повинно враховувати при визначенні своїх цілей і при їх досягненні.

Внутрішнє середовище – це комплекс факторів усередині підприємства, які є результатом управлінських рішень. Внутрішнє середовище підприємства – це частина загального середовища, яка знаходиться у межах підприємства і має постійний та безпосередній вплив на його господарську діяльність. Аналіз внутрішнього середовища передбачає виявлення стратегічної ситуації всередині підприємства, що характеризує поточний стан діяльності і використання виробничих і фінансових ресурсів. Метою аналізу внутрішнього середовища підприємства є виявлення слабких і сильних сторін у його діяльності, що передбачає широке використання SWOT-аналізу. У процесі стратегічного аналізу доцільним є вивчення п'яти функціональних напрямів господар-

ської діяльності: виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, організаційна культура підприємства.

Зовнішнє середовище – фактори, що знаходяться за межами підприємства. У зовнішньому середовищі виокремлюють макро– і мікросередовище.

Мікросередовище підприємства – це ті суб'єкти, з якими воно постійно і безпосередньо взаємодіє: споживачі, постачальники, конкуренти, партнери, ринок робочої сили. Мікрооточення має вплив на складові внутрішнього середовища підприємства, але, при цьому, існує і зворотній зв'язок – підприємство може впливати на фактори проміжного середовища.

Макросередовище підприємства – це фактори, які мають непряму дію на внутрішнє середовище, але які здійснюють значний вплив на його діяльність. До факторів макрооточення найчастіше відносять економічні, політичні, технологічні, соціальні, ринкові та міжнародні фактори.

Таким чином, процес дослідження навколишнього середовища передбачає вивчення трьох складових: зовнішнього середовища (макрооточення), проміжного середовища (мікрооточення), внутрішнього середовища підприємства.

Висновки

Застосування стратегічного управління на підприємствах дозволяє охарактеризувати економічні, організаційні, технічні можливості виробництва та їх максимальне використання, своєчасно координувати роботу з розробки бізнес-планів розвитку підприємства. Загалом стратегічне управління підвищує ефективність роботи підприємств у сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Ансофф І. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с. – 13 с.
3. Гарафонова О.І. Конкурентна стратегія: сутність та особливості формування на підприємствах легкої промисловості / Соціаль-

но-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції ХНТУ – 2015. – № 18 (7). – С. 16–20.

4. Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – С. 452–467.

5. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент [Текст]: підручник / І.А. Ігнат'єва. – К.: Каравела, 2008. – 480 с.

6. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва/ Кашуба Я.М. // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 16.

7. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – С. 16–20.

7. Писаревський І.М. / Стратегічний менеджмент// І.М. Писаревський, О.М. Тищенко, М.М. Покоłodна, Н.Б. Петрова: Підручник; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 287 с.

9. Портер М.Е. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.

10. Пузирьова В.П. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств.// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 152.

11. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії корпорації / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 133–136.

12. Семенов Г.А. Стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах на прикладі КП «НБК «Іскра» (м. Запоріжжя) // Семенов Г.А., Богдан Ю.М. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2009. – №2. – С. 187.

13. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

14. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. – Львів: Магнолія, 2009. – 544 с.

15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
А.А. НАКОНЕЧНА,
студент, Національний авіаційний університет

Порівняльний аналіз бухгалтерського обліку України та Румунії

Проведено порівняльний аналіз вітчизняного та румунського регулювання обліку і звітності, особливості застосування МСФЗ, визначено основні відмінності між національними стандартами і МСФЗ, розглянуто фінансову звітність обох країн.

Ключові слова: облік, бухгалтерський облік, звітність, фінансова звітність, план рахунків, Міжнародні стандарти фінансової звітності, Румунські стандарти бухгалтерського обліку, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Национальный авиационный университет,
А.А. НАКОНЕЧНАЯ,
студент, Национальный авиационный университет

Сравнительный анализ бухгалтерского учета Украины и Румынии

Проведен сравнительный анализ отечественного и румынского регулирования учета и отчетности, особенности применения МСФО, определены основные различия между национальными стандартами и МСФО, рассмотрена финансовая отчетность обеих стран.

Ключевые слова: учет, бухгалтерский учет, отчетность, финансовая отчетность, план счетов, Международные стандарты финансовой отчетности, Румынские стандарты бухгалтерского учета, Положение (стандарт) бухгалтерского учета.

Comparative analysis of accounting Ukraine and Romania

A comparative analysis of the domestic and the Romanian regulation of accounting and reporting features of IFRS, the main differences between national standards and IFRS, reviewed the financial statements of both countries.

Keywords: accounting, bookkeeping, accounting, financial statements, chart of accounts, International Financial Reporting Standards, Romanian Accounting Standards, Regulations (standard) accounting.

Постановка проблеми. Протягом останнього асу відбулося багато змін у галузі бухгалтерського обліку. Ці зміни вплинули на систему бухгалтерського обліку в Україні та Румунії. Основним завданням дослідження обліку даних країн є вивчення регулювання обліку та звітності, визначення основних відмінностей між національними стандартами і МСФЗ, фінансовими звітностями, та їх порівняння.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ; англ. IFRS – International Financial Reporting Standards) – стандарти, що затверджуються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (англ. International Accounting Standard Board, скорочено IASB), що розташована в Лондоні.

Основним завданням обліку Румунії та України є надання повної та правдивої інформації для своїх зовнішніх і внутрішніх користувачів. Важливо, щоб бухгалтерський облік був регульованим і узгодженим.

Розвиток бухгалтерського обліку в Румунії та Україні є досить актуальним. Країни мають сучасну структуру економіки, при якій розвиток обліку не завершений, він знаходиться у стані постійного вдосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що особливу увагу цьому питанню приділили такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жолнер, Б. Хілл, М.Р. Лучко, І.Д. Бенько та інші румунські вчені [1]. Вище зазначені науковці присвячують свої праці дослідженням аналізу бухгалтерського обліку України та Румунії.

Метою статті є порівняння регулювання обліку та звітності, визначення основних відмінностей між національними стандартами і МСФЗ, а також особливості фінансових звітів Румунії та України.

Виклад основного матеріалу. Ефективна підприємницька діяльність неможлива без досконалого знання підприємецької системи обліку і звітності. Облік – це належним чином організована система збору, нагромадження, обробки, групування, узагальнення і реєстрації необхідної інформації або її сукупних даних, що відображають кількісну чи якісну характеристику подій, явищ, фактів, процесів, об'єктів тощо. Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період.

Регулювання обліку та звітності у Румунії та Україні є надзвичайно важливими. Основним законодавчим актом регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності Румунії є Закон про бухгалтерський облік [2], опублікований у 2005 році і змінений законом 259/2007 Міністерством фінансів [2], включаючи подальші зміни та доповнення пов'язаного з ним законодавства. Відповідно до Закону про бухгалтерський облік він є обов'язковим для всіх юридич-

них осіб та уповноважених осіб, вести бухгалтерський облік потрібно румунською мовою і в національній валюті. У внутрішніх інформаційних цілях організації можуть вибрати для складання заяви іншу валюту.

Правові засади регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності в Україні визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їхніх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Румунські положення з бухгалтерського обліку вимагають певного плану рахунків і конкретного змісту з розкриття звітності та форматів для юридичних осіб. З 1 січня 2006 року Міністерство фінансів Румунії забезпечує відповідну базу для подальшої роботи з двома супроводжуваними правилами [4]:

– Положення з бухгалтерського обліку на відповідність четвертій Директиві Європейського економічного співтовариства (AR4) [5];

– Положення з бухгалтерського обліку на відповідність сьомій Директиві Європейського економічного співтовариства (AR7) [5].

Міністерство фінансів Румунії передбачає такі загальні принципи: нарахування; правда і справедливий вид; порівняльні дані повинні бути розкриті для всієї підготовленої звітності; безперервність діяльності; консистенція; незалежність; поділ; невідчутність; відсутність зсуву; економічна сутність і реальність подій.

Важливим документом регламентації бухгалтерського обліку України, як і Румунії, є План рахунків, який являє собою систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку, необхідних для відображення діяльності підприємств, організацій, установ. В Україні застосовують такі плани рахунків:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [6].

2. План рахунків бухгалтерського обліку для бюджетних установ [7].

3. План рахунків бухгалтерського обліку банків України [8].

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій орієнтований на забезпечення складання фінансової звітності та внутрішньої звітності. Тому структура плану рахунків узгоджена зі структурою фінансових звітів, яка встановлена відповідними П(С)БО.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій має 10 класів, залишки 1 і 2 класів наводяться в активі балансу, залишки 4–6 класів у пасиві. За даними рахунків 7–9 класів, складають звіт про фінансові результати. Рахунки нульового класу надають інформацію, розкриття якого передбачено у примітках до фінансової звітності.

Положення з бухгалтерського обліку в Румунії зустрічалися з міжвоєнного періоду як необхідність уніфікації бухгалтерського обліку, в яких були зазначені такі рішення: найменування рахунку (однорідність); тип, схема для встановлення балансу про прибутки і збитки; створення плану або декількох планів рахунків.

В Україні на початок 2016 року затверджено 2 НП(С)БО та 29 П(С)БО. Розробкою стандартів бухгалтерського обліку на Україні займається Методологічна рада з бухгалтерського обліку, яка є дорадчим органом при Міністерстві фінансів України.

Фінансова звітність Румунії складається з поточних рахунків, аудиту пробного балансу, підготовленого принаймні щорічно, або строків періодичної підготовки фінансової звітності [4].

Державні установи Румунії повинні подати в казначейство та державний облік одиниці як відкритих рахунків, баланс і бюджетний облік для візи правильності платежів, залишки на рахунках в наявності, у разі потреби, повинні збігатися з відповідними рахунками, відкриті в одиницях скарбниці та державного обліку.

Юридичні особи на звітну дату повинні підготувати річну фінансову звітність, що включає: Баланс; Звіт про прибутки і збитки; Звіт про зміни в капіталі; Звіт про рух грошових потоків; Пояснювальна записка до річної бухгалтерської звітності. Критеріями розміру є: всього активів: 3 650 000 євро; чистий оборот: 7 300 000 євро; середня кількість працівників протягом фінансового року: 50 осіб.

Юридичні особи на звітну дату, які не перевищують межі двох із критеріїв розміру, повинні скласти спрощену річну фінансову звітність, яка включає: Скорочений баланс; Звіт про прибутки і збитки; Пояснювальну записку до річної бухгалтерської звітності спрощених; вони можуть залучити додатковий звіт про зміни у капіталі та рух грошових коштів. Річна фінансова звітність у супроводі звіту та доповіді мають бути представлені в Торговому реєстрі протягом 15 днів з дати затвердження.

Фінансова звітність України повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб. Публікація фінансової звітності обов'язкова в офіційних виданнях та тих, що прирівняні до них.

Фінансова звітність включає в себе: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати підприємства (звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів (за прямим або непрямым методом), Звіт про власний капітал, Примітки до фінансової звітності.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний період, складається наростаючим підсумком з початку звітного року.

Міністерство економіки і фінансів (МЕФ) має встановлену законом відповідальність для випуску Румунських стандартів

бухгалтерського обліку. МЕФ створило Раду бухгалтерського обліку та фінансової звітності з поради розвитку цих стандартів. Об'єднання бухгалтерів-експертів і ліцензованих бухгалтерів Румунії (SECCAR) є членом Ради. Інші члени Ради входять представники державних органів і міністерства, ряд інших професійних організацій, науковці. SECCAR також несе відповідальність за переклад МСФЗ та МСФЗ, у румунській мові. Румунія вже почала застосовувати МСФЗ для всіх компаній. Як держава – член Європейського Союзу Румунія застосовує МСФЗ, Правила, прийняті Європейським Союзом в 2002 році.

Що стосується підготовки фінансової звітності, наданої наказом [9], організації повинні застосовувати МСФЗ відповідно до МСФЗ 1 «Перший час ухвалення міжнародних стандартів фінансової звітності». В цьому відношенні перша фінансова звітність, представлена відповідно до МСФЗ, повинна включати, принаймні: баланс за останні три фінансові роки (звіти про фінансове становище); звіт про сукупний дохід за останні два фінансові роки; окремий звіт про доходи за останні два фінансові роки (якщо є); звіт про рух грошових коштів за останні два фінансові роки; звіт про зміни в капіталі за останні два фінансові роки; пов'язані замітки, в тому числі порівняльної інформації.

До 2005 року румунські стандарти бухгалтерського обліку містили явну вимогу, щоб переглядати МСФЗ, якщо питання не охоплюються стандартами бухгалтерського обліку румунською мовою. Але Наказ міністра фінансів 1752/2005 [4] усунув вимогу, щоб переглядати МСФЗ.

Необхідність застосування МСФЗ у практиці бухгалтерського обліку підприємств України обумовлена інтеграцією економіки країни у світову спільноту. Українські компанії повинні складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ, перш за все тоді, коли йдеться про: залучення іноземних інвестицій, можливості встановлення довгострокових торговельних стосунків із західними партнерами; створення спільних підприємств; випуску цінних паперів на міжнародний ринок.

Головна перевага МСФЗ полягає в тому, що вони виконують роль міжнародної мови у бізнес-середовищі, до якої як до єдиного формату спілкування прагне діловий світ. Законодавчою основою застосування МСФЗ є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Коло суб'єктів, які обов'язково мають застосовувати МСФЗ: з 2012 року публічні акціонерні товариства, банки, страховики; з 2013 року недержавні пенсійні фонди та інші фінансові установи; з 2014 року суб'єкти, що провадять допоміжну діяльність у сфері фінансових послуг і страхування. Всі інші суб'єкти господарювання мають право добровільно перейти на застосування МСФЗ. Також потрібно зазначити, що чинні міжнародні стандарти не призначені для застосування підприємствами малого та середнього бізнесу, що значно звужує сферу їхнього розповсюдження.

В Україні застосовуються МСФЗ, що офіційно оприлюднені на офіційному сайті Міністерства фінансів України та якщо вони не суперечать Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Перехід на МСФЗ складається з чотирьох етапів:

- вибір облікової політики згідно з МСФЗ;
- вибір способу організації обліку і підготовки звітності МСФЗ;
- перше застосування МСФЗ;

– адаптація облікових систем та навчання персоналу.

На шляху до переходу на міжнародні стандарти є багато перепон. У світовій практиці не використовується регламентованої форми фінансової звітності та плану рахунків, на відміну від України. Для пом'якшення цієї ситуації з боку Міністерства фінансів України, як регулятора в області бухгалтерського обліку, наказом послаблено жорстку регламентацію шляхом затвердження нового плану рахунків (який більше не містить субрахунків) та форми фінансової звітності, у тому числі за міжнародними стандартами.

Перехід на МСФЗ – процес складний і болючий для кожного підприємства, тому потребує зусиль з боку державних служб, але водночас, розуміємо, що є необхідним елементом при євроінтеграції України.

Розвиток румунських правил бухгалтерського обліку спрямований на зближення їх з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Можна помітити існування деяких подібностей між Румунськими нормами бухгалтерського обліку та МСФЗ, але і ряд відмінностей сьогодні, які полягають у такій класифікації: звітність за сегментами, проміжна фінансова звітність, нематеріальні і матеріальні активи відповідно до національних стандартів обліку, податок на прибуток відповідно до національних стандартів обліку, зміна методів бухгалтерського обліку і коригування вартості, наслідки зміни валютних курсів відповідно до національних стандартів обліку, консолідована фінансова звітність і комбінації осіб, інформація по операціях з пов'язаними сторонами. МСФЗ у Румунії використовуються без змін, як національні стандарти, але з додатковими поясненнями.

Незважаючи на те що МСФЗ служили основою для створення українських П(С)БО, на даний час існують розбіжності між ними. Необхідно відмітити, що міжнародні стандарти мають як позитивні, так і негативні риси. Їх об'єктивними перевагами перед національними стандартами в окремих країнах є: чітка економічна логіка; узагальнення найкращої сучасної світової практики у сфері облікового процесу; простота сприймання для користувачів фінансової інформації в усьому світі. До недоліків МСФЗ можна віднести: узагальнений характер стандартів, які передбачають достатньо велике різноманіття у методах обліку; відсутність детальних інтерпретацій і прикладів співставлення стандартів з конкретними ситуаціями.

Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами беззаперечно для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Вступ до СОТ та євроінтеграція України вимагає гармонізації П(С)БО та МСФЗ. Безумовно, це приведе до полегшення співпраці вітчизняних підприємств з іноземними партнерами, особливо у торговельній галузі, оскільки значна кількість продукції, що реалізується населенню України, є імпортованою.

Висновки

Виходячи з вище сказаного, як бачимо, облік та звітність країн є досить схожими, оскільки поширюються на всіх юридичних осіб. Важливим документом регламентації бухгалтерського обліку України є План рахунків, відмінність лише в тому, що в Румунії один План рахунків, а в Україні їх чотири. Річна фінансова звітність Румунії у супроводі звіту та доповіді мають бути представлені в Торговому реєстрі протя-

гом 15 днів з дати затвердження. Юридичні особи на звітну дату повинні підготувати річну фінансову звітність, що включає: Баланс; Звіт про прибутки і збитки; Звіт про зміни в капіталі; Звіт про рух грошових потоків; Пояснювальну записку до річної бухгалтерської звітності. Звітним періодом для складання фінансової звітності України є календарний рік. Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Фінансова звітність включає в себе: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати підприємства (звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів (за прямим або непрямим методом), Звіт про власний капітал, Примітки до фінансової звітності.

П(С)БО і МСФЗ – це стандарти одного порядку, але різних рівнів. Звіту без обліку не буває, і завдання Стандартів – спрямовувати і регулювати бухгалтерський облік так, щоб на базі отриманих таким чином даних надати користувачам достовірну, повну та неупереджену інформацію у належно оформлених фінансових звітах.

Румунські стандарти бухгалтерського обліку відповідають вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), а українські, незважаючи на те, що МСФЗ служили основою для створення П(С)БО, на даний час існують розбіжності між П(С)БО та МСФЗ.

Однією з найбільш характерних тенденцій розвитку бухгалтерського обліку в Україні є активне просування ідей, закладених у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та звітності.

Слід взяти до уваги, що будь-які зобов'язання, які використовують МСФЗ у фінансовій звітності для деяких осіб, тривають в Європейському Союзі протягом декількох років, а отже Румунія могла б розглянути поступове впровадження окремих частин. Вона не повинна робити це тільки через зовнішній тиск, необхідно це робити для досягнення більш точної картини, для проведення фінансових операцій та підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Еволюція бухгалтерського обліку, від його витоків до сьогоднішнього дня [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scribub.com/economie/contabilitate/Evolutia-contabilitatii-de-la-95982.php>
2. Закон про бухгалтерський облік №259/2007 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.clr.ro/rep_dil_2002/..%5Crep_htm%5CL259_2007.htm
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Положення з бухгалтерського обліку відповідно до європейських директив 1752/2005 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://codfiscal.net/853/omfp-17522005-reglementarile-contabile-conforme-cu-directivele-europene>
5. Положення з бухгалтерського обліку, що відповідає вимогам Директиви IV Європейського економічного співтовариства і Директиви VII Європейського економічного співтовариства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aplisoft.ro/servicii/documente/Reglementare%20contabila%20cf%20Directiva%20IV.html>
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій

[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>

7. Наказ про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>

8. Постанова про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>

УДК 338.48

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Сільський зелений туризм як невід'ємна частина матеріального виробництва

Визначена сутність основних понять, що використовуються при вивченні туристичної індустрії. Дано визначення поняття «екологічний туризм», наведено тлумачення сільського зеленого туризму. Обґрунтовано, що сільський зелений туризм належить до матеріального виробництва, оскільки споживач (турист) даного специфічного продукту цікавиться життям та виробництвом на селі, а саме сільським господарством та побутом. Окреслено відмінності між сільським туризмом та агротуризмом, між екотуризмом і традиційним туризмом.

Ключові слова: туризм, сільський туризм, сільський зелений туризм, екотуризм, агротуризм, сільське господарство, матеріальне виробництво, сільська територія, туристичні послуги.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Сельский зеленый туризм как неотъемлемая часть материального производства

Определена суть основных понятий, используемых при изучении туристической индустрии. Дано определение понятия «экологический туризм», приведены толкования сельского зеленого туризма. Обосновано, что сельский зеленый туризм относится к материальному производству, поскольку потребитель данного специфического продукта (турист) интересуется жизнью и производством на селе, а именно сельским хозяйством и бытом. Определены различия между сельским туризмом и агротуризмом, между экотуризмом и традиционным туризмом.

Ключевые слова: туризм, сельский туризм, сельский зеленый туризм, экотуризм, агротуризм, сельское хозяйство, материальное производство, сельская территория, туристические услуги.

A.V. KOLODIYCHUK,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Rural green tourism as an integral part of material production

The essence of the basic concepts used in the study of the tourism industry is determined. The definition of the term «ecological tourism» is made, interpretation of rural green tourism is showed. Proved that rural green tourism refers to material production so far as consumer of this specific product (tourist) interested by the life and production in rural areas, such as agriculture and life. The differences between rural tourism and agrarian tourism, between ecotourism and traditional tourism are outlined.

Keywords: tourism, rural tourism, rural green tourism, eco-tourism, agrarian tourism, agriculture, material production, rural area, travel services.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в умовах посилення негативних процесів на селі, зокрема зростання бідності, безробіття, зменшення доходів селян, сільський зелений туризм є основним з перспективних і ефективних напрямків розвитку українського села. Розвиток сільського туризму сприяє відродженню села і при цьому не потребує великих капіталовкладень. Він допомагає вирішувати проблеми зайнятості сільського населення, покращує його добробут. Крім того, сільський зелений туризм веде до розширення сфери послуг за рахунок збільшення попиту на транспортні послуги та різноманітні побутові служби. Також сільський зелений туризм відіграє значну роль у розвитку освіти й культури, сприяє розвитку інфраструктури та покращенню екологічної ситуації у доквітлі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальні проблеми формування та розвитку сільського зеленого

туризму у світі та Україні достатньо опрацювали вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: В. Гловацька, М. Джевецька, Ю. Зінько, М. Лендел, Т. Пінчук, М. Рутинський, Н. Ротге, У. Светліковська, А. Таксанов, Р. Тринько та ін.

Однак чимало проблем, які стосуються розвитку сільського зеленого туризму, залишаються на сьогодні маловивченими. У своїх роботах автори здебільшого показують загальні проблеми сільського зеленого туризму, залишаючи поза увагою організаційно-економічні аспекти, які потребують подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті – розглянути дефініції термінології сільського зеленого туризму, а також довести, що сільський зелений туризм – невід'ємна складова частина матеріального виробництва.

Виклад основного матеріалу. Основні поняття, що використовуються при вивченні туристичної індустрії, відобра-

жають сутність тієї чи іншої складової частини функціонування туризму в Україні. Згідно із Законом України «Про туризм» визначаються [2] так:

- туризм – тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання з оздоровчою, пізнавальною або професійно-діловою метою без зайняття оплачуваною діяльністю;

- туристичні послуги – послуги суб'єктів туристичної діяльності щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури спорту, побуту, розваг, тощо, спрямовані на задоволення потреб туристів;

- туристичний продукт – комплекс туристичних послуг, необхідних для задоволення потреб туриста під час подорожі;

- турист (мандрівник) – особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з різною, не забороненою законом країни перебування, метою на термін від 24 години до 6 місяців без здійснення будь-якої оплати вальної діяльності.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови туризм трактується як подорожі, що здійснюються за певними маршрутами і поєднують відпочинок з пізнавальною метою, а також у ряді випадків мають елементи спорту, пізнавальне призначення [1, с. 149].

Суб'єктами сільського зеленого туризму є:

- турист, що проживає і отримує туристичні послуги на території села, задовольняючи свої потреби у відпочинку, покращенні свого фізичного стану, враженнях та інше, що вступив в економічні відносини з сільським господарем та іншими суб'єктами туристичної діяльності;

- господарі агросадіб, що надають проживання та супутні послуги туристам;

- інші фізичні та юридичні особи, що надають туристам допоміжні послуги (посередницькі, транспортні, рекламні, інформаційні тощо);

- громадські організації, діяльність яких спрямована на забезпечення необхідних умов діяльності сільського зеленого туризму.

Сільський туризм можна трактувати подвійно:

- як форму діяльності сільського населення з надання послуг проживання та харчування у власній садибі;

- як форму відпочинку міського населення з використанням туристично-рекреаційного потенціалу сільської місцевості.

У науковій літературі ще досі дискутують про зміст і напрям таких понять і явищ, як «сільський туризм» і «агротуризм». Згідно зі Словником з подорожей, туризму та гостинності британця С. Медліка, сільський туризм (rural tourism) – відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів з провідниками та екскурсводами [6, с. 17].

Поняття «сільський туризм» часто ототожнюють з «агротуризмом», але «сільський туризм» значно ширше поняття. Агротуризм (farm tourism) – відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Розрізняють дві базові форми агротуризму: наймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах дворого господарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до дворого-

подарства, наприклад у кемпінгах та наметах. Агротуризм таким чином виступає однією з форм сільського туризму. В агротуризмі дворого господарство (фермерське господарство) становить одночасно нічліжну базу та головний предмет інтересу для туриста [5].

Поняття «сільський туризм», або «сільський зелений туризм», близьке за змістом проведення дозвілля до поняття «екологічний туризм».

Екологічний туризм (екотуризм) – це пізнавальний і відпочинковий вид туризму, зосереджений на природних (мало змінених людиною) територіях, який передбачає заняття різними формами активної рекреації у природних ландшафтах без заподіяння шкоди навколишньому середовищу.

Відмінність між екотуризмом і традиційним туризмом полягає в тому, що в екотуризмі перевага надається екологічній освіті туристів, розумному природокористуванню, особистій участі туристів у соціально-економічному розвитку території, зменшенні ресурсо- і енергомісткості. Також значна увага надається переважно природним, а не культурним об'єктам туризму.

Екотуризм поєднує у собі такі напрями:

- відпочинок на природі, не змінений людиною (незаселені території, ліс, річка);

- відпочинок на природі, змінений людиною (окремі помешкання, віддалені від населених пунктів, хутір, село).

Також можна сказати, що екотуризм включає в себе сільський зелений туризм, агротуризм. Агротуризм – це вид сільського туризму, який забезпечує туристів відпочинком у самому фермерському господарстві або на його території, яка локалізована у сільській місцевості, з метою вивчення способу місцевого господарювання й до його активного залучення з обов'язковим винаймом житлового помешкання туристом.

Поняття «сільський зелений туризм» з'явилося в Україні в останні роки. Це поняття охоплює широкий спектр відпочинку у сільській місцевості (власне сільський туризм), а також орієнтований на перебування в агрооселях відпочинок (агротуризм). Словом «зелений» підкреслюється екологічна спрямованість цього виду туризму. Під зеленим туризмом часто також розуміється відпочинок саме у селах, у «зеленій місцевості» [4, с. 14].

Поняття сільського зеленого туризму, агротуризму, екотуризму, зеленого туризму можна узагальнити в понятті агроекотуризму, що також зустрічається в літературі та є близьким за своїм тлумаченням до визначення сільського зеленого туризму.

Екотуризм є більш широким поняттям, що поєднує в собі чимало видів екологічного відпочинку не лише на сільських територіях, а також за їхніми межами (поле, ліс, річка тощо). За ним слідує агроекотуризм, що своєю чергою прив'язується до певної сільської території. Потім – сільський зелений туризм, що підкреслює свій зв'язок із селом та його громадою. Далі ми можемо спостерігати за таким явищем, як агротуризм, що ґрунтується в основному на базі певного сільського господарства.

Отже, сільський зелений туризм – це вид туризму, який сконцентрований на сільській території, передбачає розвиток центрів обслуговування туристів, забезпечує туриста всіма видами відпочинку цієї місцевості та ознайомлює з місцевими фольклором, традиціями, кухнею, господарюванням та іншими атракціями, водночас забезпечуючи селян прибутком.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сільський зелений туризм поєднує в собі зовсім різні галузі національного господарства: туризму та сільського господарства. Названі галузі суттєво відрізняються одна від одної навіть тим, що перебувають у різних сферах суспільного виробництва.

Суспільне виробництво має два основні напрями:

1. Матеріальне виробництво:

– галузі та сфери, що продукують матеріальні блага та послуги;

– сільське та лісове господарство, промисловість;

– транспорт, зв'язок, торгівля;

– комунальне господарство, задіяне у виробничому процесі;

2. Нематеріальне виробництво:

– галузі, в яких створюються нематеріальні блага та надаються нематеріальні послуги;

– туризм, охорона здоров'я, спорт;

– освіта, мистецтво та культура.

Сільське господарство належить до галузей, які займаються матеріальним виробництвом. Галузь туризму ж належить до галузей нематеріального виробництва.

Матеріальне виробництво – це сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага та надають матеріальні послуги. Нематеріальне виробництво – це сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей [3, с. 116].

Специфіка туристичних послуг полягає у тому, що вони не існують до тих пір, поки не надані, тобто у туризмі виробництво та споживання послуг є нерозривним процесом. Ця обставина говорить про те, що туризм слід розглядати як єдину динамічно функціонуючу систему послуг, яка представлена господарюючими суб'єктами різноманітних видів діяльності [7].

Отже, в суспільному виробництві особливе місце належить як туризму, так і сільському господарству, хоча вони й знаходяться в різних галузях суспільного виробництва та при їхньому поєднанні товар, який вони спільно виробляють, набуває дещо іншої форми, ніж вони виробляють окремо. Продукт, що виробляється в галузі сільського зеленого туризму, набуває форми «товару–послуги».

У своїх працях В.Д. Базилевич вказує на такі ознаки товару–послуги:

– сутність послуги полягає в корисному ефекті певної трудової діяльності;

– процес виробництва послуги збігається з її споживанням у часі й просторі;

– послуга зазвичай не може транспортуватись, накопичуватись [3, с. 120].

Таким чином, розвиток сільського зеленого туризму сприяє розвитку сільської інфраструктури, створенню нових робочих місць на сільських територіях, покращенню екологічного стану довкілля, зростанню добробуту сільського населення.

Висновки

Отже, сільський зелений туризм – це відпочинковий вид туризму, який сконцентрований на сільській території, пе-

редбачає розвиток центрів обслуговування туристів, забезпечує туриста всіма видами відпочинку цієї місцевості та ознайомлює з місцевими фольклором, традиціями, кухнею, господарюванням, водночас забезпечує селян додатковим прибутком.

Сільський туризм охоплює всі види туристично–відпочинкової діяльності, які здійснюються з використанням людських, природних та матеріальних ресурсів сільських територій. За цих вихідних умов він відрізняється від інших видів туристичної діяльності місцем здійснення, причому чітку лінію розмежування між цими видами туризму провести важко. Водночас специфічним видом сільського туризму є агротуризм, який передбачає використання ресурсів сільських домогосподарств для розміщення і харчування туристів і відпочиваючих. В агротуризмі важливим є його зв'язок не лише із сільською місцевістю, а й із сільським господарством, оскільки надавачі його послуг певною мірою (більшою чи меншою) займаються сільськогосподарським виробництвом.

Також можна зробити висновки, що між сферами матеріального і нематеріального виробництва існує дуже тісний зв'язок. Як ми бачимо на прикладі розвитку сільського зеленого туризму, вони є невід'ємними у своєму існуванні разом у даній галузі. Тому можна стверджувати, що сільський зелений туризм належить до матеріального виробництва, оскільки споживач (турист) даного специфічного продукту цікавиться життям та виробництвом на селі, а саме сільським господарством та побутом, та ще бажає брати активну участь у виробництві сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Гловацька В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основи організації / В.В. Гловацька // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 148–155.
2. Закон України «Про туризм» від 15.09.95 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>
3. Економічна теорія: Політекономія: підручник / [За редакцією В.Д. Базилевича]. – 7–ме вид., стер. – К.: Знання–Прес, 2008. – 719 с.
4. Коберніченко Т.О. Сільський зелений туризм / Т.О. Коберніченко, В.П. Васільєв. – Київ: Аграрна освіта, 2005. – 77 с.
5. Офіційний веб–сайт Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/>
6. Рутинський М.Й. Сільський туризм: навч. посіб. / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінко. – К.: Знання, 2006. – 271 с.
7. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2009. – 463 с.
8. Храбовченко В.В. Экологический туризм: учебно–методическое пособие / В.В. Храбовченко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
9. Шевчук В.Я. Екологічне управління: підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський, В.М. Навроцький. – К.: Либідь, 2004. – 430 с.
10. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії: навч. посібник / За ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 596 с.

Д.М. РАДЧЕНКО,
асистент кафедри економіки, Національний авіаційний університет

Поведінкова економіка як інструмент маркетингової діяльності

Стаття присвячена питанням формування поведінкової економіки як нового напрямку економічних досліджень у галузі маркетингу. Досліджено особливості нерациональної поведінки агентів ринку як доповнення до неокласичної економічної теорії з метою формування максимально ефективної маркетингової стратегії. Уточнено сутність поняття «поведінкова (біхевіористська) економіка». Систематизовано основні організаційні завдання для формування поведінки фірм в умовах обмеженої раціональності, які дадуть змогу забезпечити прийняття оптимальних стратегічних рішень. Доведено гіпотезу, що поведінкова економіка формується під впливом особистісних і психологічних особливостей основних суб'єктів ринку, зокрема: споживачів, колективу підприємств, постачальників, посередників, конкурентів. Досліджено поведінку основних суб'єктів поведінкової економіки, які формують модель економічної поведінки підприємств на макrorівні. Обґрунтовано, що вибір моделі поведінки залежить від значимості товару для покупця. Визначено основні складові елементи, що формують вибір поведінкової моделі, – отримання інформації; встановлення взаємозв'язку з власними знаннями; визначення ставлення до товару за власною системою оцінок; готовність до дії. На прикладі підприємства спиртової галузі досліджено вплив поведінкової моделі споживача на його маркетингову діяльність.

Ключові слова: поведінкова економіка, неокласична теорія, маркетингова діяльність, маркетингова стратегія, нерациональна поведінка.

Д.М. РАДЧЕНКО,
ассистент кафедры экономики, Национальный авиационный университет

Поведенческая экономика как инструмент маркетинговой деятельности

Статья посвящена вопросам формирования поведенческой экономики как нового направления экономических исследований в области маркетинга. Исследованы особенности нерационального поведения агентов рынка как дополнение к неоклассической экономической теории с целью формирования максимально эффективной маркетинговой стратегии. Обоснована суть понятия «поведенческая (бихевеиористская) экономика». Систематизированы основные организационные задачи для формирования поведения фирм в условиях ограниченной рациональности, которые позволят обеспечить принятие оптимальных стратегических решений. Доказана гипотеза, что поведенческая экономика формируется под влиянием личностных и психологических особенностей основных субъектов рынка, в частности: потребителей, коллектива предприятий, поставщиков, посредников, конкурентов. Исследовано поведение основных субъектов поведенческой экономики, которые формируют модель экономического поведения предприятий на макроуровне. Обосновано, что выбор модели поведения зависит от значимости товара для покупателя. Определены основные составляющие элементы, формирующие выбор поведенческой модели – получение информации; установление взаимосвязи с собственными знаниями; определение отношения к товару собственной системой оценок; готовность к действию. На примере предприятия спиртовой отрасли исследовано влияние поведенческой модели потребителя на его маркетинговую деятельность.

Ключевые слова: поведенческая экономика, неоклассическая теория, маркетинговая деятельность, маркетинговая стратегия, нерациональное поведение.

D. RADCHENKO,
assistant of the economics department, National Aviation University

Behavioral economics as a tool of marketing activity

This article is dedicated to the questions of behavioral economics' formation as a new direction of economic research in marketing. In order to form the maximum effective marketing strategy, the peculiarities of irrational behavior of the market agents were examined in addition to the neoclassical economic theory. The concept of `behavioral economics` was amplified. The main organization tasks were systematically arranged to form firm`s behavior in conditions of limited rationality, that will help to provide making optimal strategic decisions. The hypothesis that behavioral economics is formed under the influence of the personal and psychological peculiarities of the main market subjects, such as: consumers, firm's work-force, suppliers, middlemen, competitors was proved.

The choice of the behavioral model – is a reproduction of such actions, which are used by the majority of people or groups of people under particular circumstances. The behavior of the main subjects of behavioral economics, that form the model of the firm's economical behavior at the macro-level, was explored.

It was determined that the choice of the behavior's model depends on the commodity's importance to the buyer. It was also determined that the behavior of the consumer is formed under the influence of three main components: discovering (consumers connect adopted information with their own knowledge); emotions (consumers determine the attitude towards the commodity using their own valuation system); and the need of action. It was also determined that to form a behavioral model a consumer has to go through a particular algorithm of actions: get information about the change in the system of price's forming; realize information and establish connection with its own knowledge; determine the attitude towards the commodity using its own valuation system; considering the value of the commodity either to increase firm's performance effectiveness or review the components that determine the behavior model of the consumer. Alcohol firm's case study showed

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

the influence of the consumer's behavioral model on their performance effectiveness. Model connections in forming of the consumers' behavioral impact were determined by means of mathematical programming methods. It was determined that distinguishing priority conditions of the functioning at the different stages of the firm's development is an important factor during forming the behavioral economics at the firm.

Keywords: behavioral economics, neoclassical theory, marketing activity, marketing strategy, irrational behavior.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства на ринку передбачає формування маркетингової стратегії. Це зумовлено необхідністю впорядкування та узгодження дій всіх структурних підрозділів суб'єкта господарювання з метою досягнення бажаного рівня його техніко-економічних показників. Вагомими складовими маркетингової діяльності є: визначення ринку, ціни, обсягів збуту на основі прогнозування попиту та активних дій конкурентів.

При аналізі ринку використовують макро- і мікроекономічні моделі, засновані на різних економічних теоріях. Як відомо, вони передбачають повну проінформованість всіх агентів (споживачів, виробників) ринку щодо: ціни, якості і кількості товарів (послуг), дій конкурентів та постачальників. Але вказаний підхід в умовах функціонування економік у п'ятому укладі економічної системи, коли всі природні закони змінили свої регулятивні дії, потребує суттєвих змін. Тому сучасні маркетингові стратегії потребують адаптації до постійних змін як у внутрішньому, так і зовнішньому конкурентному середовищі.

Зауважимо, що людям властиво покладатися на власний життєвий досвід, уникаючи проведення відповідних розрахунків. Тому виникає потреба у застосуванні новітніх моделей, які дозволять гарантувати виробникам отримання оптимальних фінансових результатів, оптимізувати використання власних виробничих потужностей та трудового потенціалу, забезпечити успіх у конкурентній боротьбі неціновими методами, підвищити ефективність маркетингової діяльності тощо.

Нестандартні маркетингові підходи у вирішенні проблем сприятимуть зростанню рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, особливо враховуючи можливість виходу на ринок ЄС, розширенню ринку збуту, формуванню оптимальної цінової політики, можливості адаптації до поведінкової реакції споживачів.

Враховуючи низьку інформованість про стан ринку, психологічні особливості суб'єктів ринкових відносин, постає потреба у залученні поведінкової економіки як важливого левериджу маркетингової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями маркетингової діяльності займалися багато відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Ф. Котлер, Л.С. Зігель, Т.К. Литвиненко, В. Касенін, Т. Ткаченко, З.І. Тимошенко, Ю.Н. Борисова, Н.І. Гаранін, Ю.В. Забуев, А.І. Сеселкін та інші. На поведінковій економіці спеціалізуються такі дослідники, як Д. Каннеман, А. Тверські, Р. Шиллер, Д. Аріелі, М. Алле, А. Суворов, В. Белянін та ін. Разом із тим не до кінця дослідженими залишаються питання можливості використання основних положень поведінкової економіки у стратегічній маркетинговій діяльності.

Метою статті є систематизація основних досліджень у поведінковій економіці з подальшим використанням у стратегічній маркетинговій діяльності для обґрунтування прийняття економічних рішень.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасних ринкових перетворень відбувається становлення нових інституційних способів упорядкування відносин між економічними суб'єктами. Попередні економічні правила втрачають своє значення, а нові ще знаходяться на стадії становлення. Тому виникає потреба у дослідженні поведінкової економіки як стратегічного напрямку розвитку підприємств.

Для подальшого дослідження основних положень поведінкової економіки доцільно визначитись із сутністю дефініції «поведінка».

На сьогодні не існує єдиного визначення поняття «поведінка», що пов'язано із широкою сферою його застосування. Тому ми розкриємо сутність даного поняття в узагальненому розумінні з деталізацією використання в економічній сфері.

У зовнішньому прояві будь-яка поведінка відображається в системі послідовних дій, спрямованих на безпосередній практичний контакт організму з предметами оточення, які забезпечують досягнення визначених цілей. Її джерелом завжди виступають потреби. Економічна поведінка є одним з видів соціальної поведінки, мотивацією якої, перш за все, виступає бажання задовольнити матеріальні і духовні потреби індивіда, групи, суспільства. Це взаємодія індивідів і соціальних груп між собою і з державою з приводу виробництва, обміну та споживання матеріальних та інших благ [1, 2].

Проте варто враховувати, що індивід, група або суспільство можуть діяти нерационально або нестандартно, не використовуючи доступну їй інформацію, яка дає можливість максимізувати власну вигоду, мінімізувати рівень ризику при досягненні поставлених цілей. Постає потреба у врахуванні психологічної складової, яка має суттєве значення при прийнятті рішення, тобто дослідженні сутності «поведінкової економіки».

Становлення поведінкової економіки, як окремої галузі економіки, відбувалось поступово на основі досліджень провідних вчених, таких як Грегорі Манків, Рікардо Рейс, Джастін Волферс та інших. Наприклад, Адам Сміт, який став засновником неокласичної економічної теорії, у своїх наукових працях сформував дві ключові концепції [3, с. 57]:

– людина – основа суспільства, її мотиви і поведінка раціональні, спрямовані на отримання максимальної вигоди. Виникає поняття «людини економічної»;

– здійснюючи ринкові відносини, людина задовольняє власні потреби, які формують загальносуспільні. Таким чином, виникає «природний порядок».

Герберт-Александр Саймон описує діяльність підприємства, як механізму із людською, матеріальною та соціальною складовою. Люди співпрацюють задля досягнення спільної мети, але особиста зацікавленість працівників різна. Автор відхиляє класичне правило, що фірма постійно діє раціонально [4, с. 121]. Г.-А. Саймон дослідив важливі аспекти, які слугують доповненням до неокласичної економічної теорії, оскільки у його наукових працях зазначено, що на підприємстві рішення приймаються колективно, а оскільки, неможливо врахувати

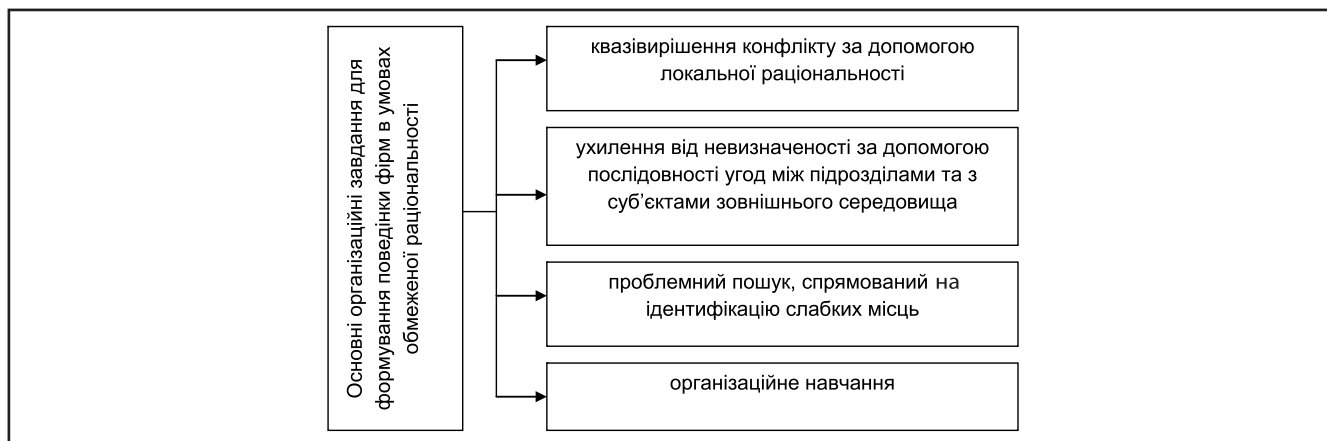


Рисунок 1. Основні організаційні завдання для формування поведінки фірм в умовах обмеженої раціональності*

* Розроблено автором на основі [5].

всі особистісні та соціальні цілі кожного працівника фірми, відповідно, їх раціональність при прийнятті рішень обмежена. На думку Г.–А. Саймона, поведінка фірм в умовах обмеженої раціональності характеризується вирішенням чотирьох основних організаційних завдань, які зображені на рис. 1.

Квасивирішення конфлікту за допомогою локальної раціональності передбачає поділ підприємства на окремі підрозділи, кожен з яких встановлює обмежений набір цілей. Ухилення від невизначеності за допомогою послідовності угод між підрозділами та із суб'єктами зовнішнього середовища ґрунтується на плануванні діяльності, застосуванні стандартних процедур, дотриманні галузевих традицій. Проблемний пошук, спрямований на ідентифікацію слабких місць, відкриває нові можливості для організації, оскільки, враховуючи сучасні реалії, дає змогу забезпечити прогресивний розвиток. Організаційне навчання (не аналогічно процесу індивідуального навчання) забезпечує адаптацію поведінки у відповідності з досвідом вирішених завдань, за результатами аналізу дій інших організацій, концентрації уваги на певних елементах зовнішнього середовища. Виконання цих завдань в умовах обмеженої раціональності відіграють важливу роль у формуванні ефективної маркетингової стратегії.

Даніел Канеман і Амос Тверський у 1979 році зробили значний прорив у напрямі дослідження поведінкової економіки. Їх наукова праця «Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику» містить у собі революційну складову – когнітивну психологію, що пояснювала чисельні розбіжності при прийнятті економічних рішень [6, с. 273]. Французький економіст Моріс Алле обґрунтовує можливість незастосування теорії максимізації корисності в умовах ринкової невизначеності.

Значний внесок у розвиток поведінкової економіки зробили такі вчені, як: Р. Шилер, Д. Аріелі, А. Суворов, В. Белянін та ін. [7]. Вони дослідили особливості застосування біхевіористської економіки в таких сферах як: мікроекономіка, міжчасовий вибір (дисконтування), інвестиційний та фінансовий ринки, попередження фінансових ризиків тощо.

Враховуючи вищесказане, під поведінковою (біхевіористською) економікою будемо розуміти напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей, групи або суспільства у різноманітних економічних ситуаціях. Таким чином, поведінкова

економіка дає змогу розширити і доповнити дослідження сучасної традиційної економіки, на основі яких будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи тощо. На рівні мікросередовища вона формується під впливом особистісних і психологічних особливостей основних суб'єктів ринку, зокрема: споживачів, колективу підприємств, постачальників, посередників, конкурентів.

Основним суб'єктом поведінкової економіки є споживачі, які можуть здійснювати покупки виходячи з почуттів, емоцій, інстинктів [8, с. 136]. Вони мають особливе значення для формування ефективної маркетингової діяльності. Дослідивши численні визначення поведінки споживачів, які представлені у науковій економічній літературі західних, а також вітчизняних авторів, і порівнюючи ці визначення між собою, можна зробити висновки, що у найпоширенішому трактуванні, поведінка споживача – це діяльність, спрямована безпосередньо на отримання, споживання й розпорядження продуктами і послугами, включаючи процеси прийняття рішення, які передують цим діям, супроводжують їх і здійснюються після них.

Поведінка споживача формується під впливом трьох основних компонентів:

- пізнання – споживач пов'язує засвоєну інформацію з власними знаннями;
- емоції – споживач визначає ставлення до товару за власною системою оцінок;
- необхідність діяти – у споживача виникає готовність до дії (купівлі або використання товару).

Ці складові ієрархічно пов'язані. І індивідуальний покупець, і організація послідовно проходять їх в такому порядку: дізнатися – відчутти – зробити. Таким чином, для формування поведінкової моделі споживача велике значення має інформаційна складова. Після переосмислення отриманих даних споживач формує внутрішнє відчуття необхідності здійснення покупки. На завершальному етапі покупець переходить до конкретних дій. Модель (від франц. *modele*) – це зразок. Вибір моделі поведінки – це відтворення таких варіантів дій, які застосовуються більшістю осіб або груп осіб у певних обставинах.

Проаналізуємо модель поведінки споживачів лікєро–горілкової продукції та її вплив на маркетингову діяльність ДП «Укрспирт».

Як відомо, 24 грудня 2015 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу»

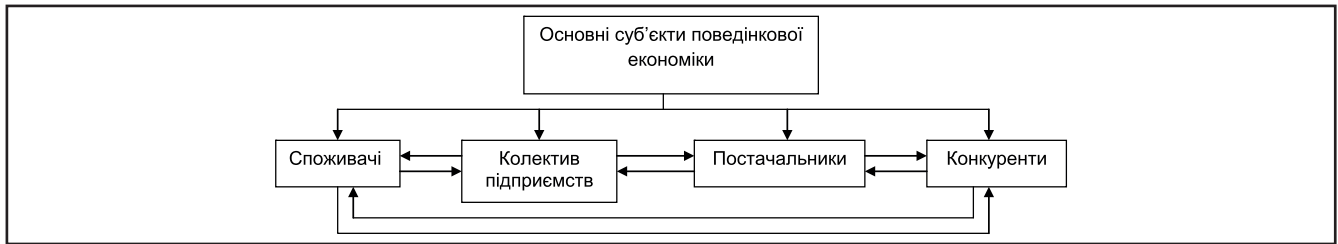


Рисунок 2. Основні суб'єкти поведінкової економіки (на мікрорівні) *

* Розроблено автором.

су України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році». Згідно з даним документом з 1 березня 2016 року на продукцію із вмістом спирту будуть запроваджені підвищені ставки акцизного збору – 105,8 грн. у розрахунку на 1 літр 100-відсоткового спирту. Ця інформація вплинула на поведінку споживачів, які, оцінивши ситуацію та пов'язавши її зі своїми знаннями (підвищення ціни чистого спирту призведе до зростання цін на алкогольну продукцію), емоційно поставилися до майбутнього подорожчання лікєро-горілочаних виробів і протягом січня-лютого 2016 року почали застосовувати ажіотажну модель поведінки, що відображалось у вигляді збільшення обсягів придбання даної продукції.

Це, в свою чергу, позначилося на обсягах реалізації ДП «Укрспирт», величина якої в грошовому вимірі збільшилась за два місяці поточного року на 104% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, а у фізичному – на 100% (37,46 тис. дал) [9].

Отже, поведінкова модель споживача повинна формуватись, враховуючи вищезазначені основні компоненти та значимість товару для покупця. Якщо вона значна, то в результаті застосування даної моделі підприємство отримує фінансову вигоду, якщо ні – варто переглянути складові, які визначають її вибір (рис. 3).

Опишемо модельні зв'язки при формуванні поведінкових переконань у споживачів продукції, в тому числі ДП «Укрспирт».

Блок 1. Формування поведінкової моделі споживача.

$$V = pu(W + x) + (1 - p)u(W + y),$$

де V – поле можливостей за теорією ймовірності;

p (probability) – ймовірність;

u (utility) – корисність;

W – наявність купівельної спроможності (коштів) у споживача;

x – бажання споживача придбати товар;

y – споживач не придбає товар з вірогідністю $1 - p$;

$pu(W + x)$ – споживач придбає товар;

$(1 - p)u(W + y)$ – споживач відмовиться від купівлі.

Блок 2. Вплив отриманої інформації про майбутню ціну/товар та поведінка споживача.

$$pu(W + x) = u(\text{rice level}) + u(\text{price / quality}) + u(x) = \lambda A + x$$

де price level – зовнішні чинники, які впливають на зміну ціни (зміна оподаткування; інфляційні очікування; валютні коливання; підвищення акцизного збору тощо);

price / quality – очікування споживача щодо співвідношення ціна-якість;

λA – усвідомлення споживачем інформації про ціну і якість товару.

$$\lambda A = u(\text{price level}) + u(\text{price / quality})$$

$$\lambda A + x \leq 0$$



Рисунок 3. Формування поведінкової моделі споживача *

* Розроблено автором.

$$WTA = \frac{\lambda A}{x}$$

де WTA – неготовність споживача до придбання товару (при наявних фінансових можливостях).

Блок 3. Визначення ставлення до товару за власною системою оцінок.

$$q^{\sim} = q + \sigma \varepsilon,$$

де q^{\sim} – збільшення q на «шок» (наприклад, ажіотажний попит тощо);

q – кількість проданого товару;

σ – чинники підвищення споживчого попиту на товар;

ε – білий шок.

Колективна поведінка, або поведінка колективу підприємства, являє собою комплекс певних послідовних вчинків і дій групи людей, об'єднаних спільною діяльністю та поєднаних трудовим процесом для досягнення відповідного результату в рамках будь-якого підприємства. Поведінка постачальників визначається сукупністю дій та вчинків юридичних і фізичних осіб, які здійснюють поставку на підприємство виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, необоротних активів чи інших цінностей. Поведінка конкурентів являє собою комплекс вчинків особи, групи осіб, підприємств, що змагаються за досягнення ідентичної мети володіння тими самими ресурсами, благами, сектором ринку тощо. Вона може одночасно мати ознаки корпоративної і випереджальної, адаптивної і агресивної поведінки. Проте не всі дії конкуруючого підприємства можуть мати раціональний сенс із погляду бізнес-успіху.

Кожний із зазначених суб'єктів знаходиться у неперервному взаємозв'язку з іншим, що створює повну модель економічної поведінки підприємств. Важливим фактором при формуванні поведінкової економіки на підприємстві є виділення пріоритетних умов функціонування на різних етапах його розвитку. Вони повинні відображати актуальні та доцільні аспекти економічної поведінки усіх суб'єктів.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Дослідивши концептуальні засади застосування аспектів поведінкової економіки, нами було доведено доцільність використання існуючих теоретичних розробок для прогнозування споживчої поведінки.

Систематизовані організаційні завдання для формування поведінки фірм в умовах обмеженої раціональності сприятимуть прийняттю оптимальних стратегічних і тактичних еко-

номічних рішень. Використання біхевіористської економіки як інструменту маркетингової діяльності дасть змогу формувати достовірні прогнози поведінки споживачів на ринку в умовах невизначеності. Це може бути використано для побудови більш досконалих цінових маркетингових стратегій.

На рівні мікросередовища поведінкова економіка формується під впливом особистісних і психологічних особливостей основних суб'єктів ринку. На формування поведінкової адаптивної моделі споживача прямий вплив чинять в тому числі і зовнішні фактори. Дослідивши особливості поведінки споживача після оприлюднення інформації про підвищення акцизного податку на спирт, ми встановили, що існує прямий вплив поведінкової моделі покупця на результативність діяльності виробника.

Актуальним у подальших дослідженнях є сконцентрувати увагу на основних передумовах прийняття споживачами рішень, з метою коригування маркетингової поведінки підприємств в умовах невизначеності. Є переконання, що подальші дослідження поведінкової економіки мінімізують ризики при прогнозуванні ціни і обсягів випуску продукції.

Список використаних джерел

1. Орбан–Лембрик Л. Соціальна психологія: підручник / Л. Орбан–Лембрик. – К.: Либідь, 2004. – 560 с.
2. Соціологічна енциклопедія / [укладач В.Г. Городяненко]. – К.: Академвидав, 2008. – 456 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с.
4. Герберт А., Саймон Г. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції: Пер. з англ. – Вид. переробл. і доп. – К.: АртЕк, 2001. – 392 с.
5. Саймон Г. Науки об искусственном / Г. Саймон; пер. с англ. Э.Л. Нипельбаума; послесл. О.К. Тихомирова. – М.: Мир, 1972. – 147 с.
6. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. – Vol. 47, # 2. – 1979. – P. 263–292.
7. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели. – «Манн, Иванов и Фербер», 2010. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books>
8. Лоусон Р. Поведение потребителей / Роб Лоусон // *Маркетинг* / под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 134–149.
9. Офіційний сайт ДП «Укрспирт» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrspirt.com/cms/about_company/management.html

УДК 65.014.1 (045)

Г.В. МАЛАХІВСЬКА,

аспірантка, Національний авіаційний університет

Економічна сутність та види комерційної діяльності підприємства

У статті розглянуто сутність комерційної діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища, здійснено аналіз існуючих підходів щодо розуміння понять «комерція», «комерційна діяльність», «комерційне підприємництво». Подано класифікацію видів комерційної діяльності підприємств.

Ключові слова: комерція, комерційна діяльність, комерційне підприємництво.

Г.В. МАЛАХОВСКАЯ,

аспірантка, Национальный авиационный университет

Экономическая суть и виды коммерческой деятельности предприятия

В статье рассмотрена суть коммерческой деятельности предприятия в условиях конкурентной среды, проведен анализ

существующих подходов к пониманию понятий «коммерция», «коммерческая деятельность», «коммерческое предпринимательство». Представлена классификация видов коммерческой деятельности предприятий.

Ключевые слова: коммерция, коммерческая деятельность, коммерческое предпринимательство.

G. MALAKHIVSKA,
aspirant National Aviation University

Economic essence and types of commercial activity of enterprise

The article deals with the essence of the commercial activity of the enterprise in a competitive environment, the analysis of existing approaches to the understanding of the concepts of «commerce», «business», «commercial enterprise» was done. The classification of types of business enterprises provided.

Keywords: commerce, business, commercial enterprise.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток ринкових відносин, зміни в інституціональній структурі економіки України створили нове середовище для здійснення комерційних процесів сучасних підприємств, які діють як у виробничій, так і у невиробничій сфері.

Сучасні ринкові відносини виявляються в різноманітних формах. Найбільш масштабно і багатогранно вони відображаються в комерціалізації, для якої характерний вільний вибір виду підприємницької діяльності, поширення товарно-грошових відносин на господарську, економічну, соціальну діяльність, розвиток товарних зв'язків, товарно-грошовий обмін продуктів праці відповідно до законів ринку [10]. Всі ці аспекти приводять до того, що у сучасній економіці України спостерігається активізація комерційної діяльності підприємств, що об'єктивно зумовлена розвитком конкурентного середовища та появою нових управлінських технологій, що орієнтовані на задоволення потреб ринку. З огляду на це дедалі більшого значення набуває комерційне підприємництво як важливий фактор розвитку ринку товарів і послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченням проблеми організації й управління комерційною діяльністю в умовах ринкової економіки значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні вчені: В.А. Абчук, Л.В. Балабанова, І.К. Беляєвський, Г.Дж. Болт, Л.П. Дашков, Я.І. Гандштак, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, Л.В. Осипова, Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серьогіна, І.М. Синяєва. Проте, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, не повною мірою розкрито багато теоретичних аспектів комерційної діяльності підприємства, що обмежує можливості виявлення особливостей системи управління комерційною діяльністю.

Метою статті є визначення сутності комерційної діяльності підприємства та її видів для подальшого обґрунтування напрямів удосконалення системи управління комерційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для налагодження ефективної системи управління комерційною діяльністю необхідно чітка орієнтація щодо економічного змісту цього поняття. Багато суперечностей виникає навколо визначення поняття комерції. Зокрема, в різних літературних джерелах приводяться різні її тлумачення. В окремих з них чітко зазначено, що комерцію варто розглядати лише як одну з форм (видів) підприємницької діяльності. Адже підприємництво присутнє організації як промислового підприємства, сільського фермерського господарства, торговельного підприємства, підприємства сфери обслуговування, так і банку, адвокатській конторі, кооперативу тощо. І серед усіх цих видів підприємницької діяльності тільки торговельна справа є в чистому ви-

ді комерційною діяльністю [9]. В інших джерелах ці поняття визначаються як тотожні [19].

Комерція – слово латинського походження (лат. commercium), що означає «торгівля» [6]. Термін «комерційна діяльність» з'явився в Україні паралельно з терміном «риннок», оскільки ринкова економіка – це економіка вільного підприємництва, за якому отримують розвиток усі комерційні процеси і відносини обміну.

В умовах ринкової економіки домінуючими є товарно-грошові відносини, тому кожний продукт продається й купується. Комерція як різновид людської діяльності здебільшого асоціюється з торгівлею, однак це тлумачення вузьке. Комерційна діяльність характерна не лише для торгів лі. Останніми роками вона пришвидшеними темпами інтегрується з виробничою діяльністю, поширюється у сфері послуг, на ринку інтелектуальної власності, технологій, цінних паперів.

Комерційна діяльність розглядається як визначальна основа суб'єктів господарювання. Вона має регулярний характер і відрізняється, по-перше, свободою при виборі напрямків та методів діяльності, самостійністю прийняття рішень, по-друге, відповідальністю за прийняті рішення та їх наслідки, по-третє, цей вид діяльності не виключає ризик, збитки та банкрутство. Комерційна діяльність чітко орієнтована на отримання прибутку суб'єктами господарювання, а також досягнення максимальної вигоди для кінцевих споживачів. Це є найголовнішим мотивом зацікавленості сучасних підприємств в результатах їх комерційної діяльності.

Аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених показав, що у сучасній економічній літературі не існує єдиного тлумачення поняття «комерційна діяльність». Одні науковці ототожнюють комерційну і підприємницьку діяльності, інші стверджують, що комерційна діяльність є ширшим поняттям, ніж підприємництво, або ж навпаки (див. рис.).

Різні науковці трактують поняття «комерційна діяльність» по-різному. У таблиці представлено основні тлумачення цього поняття.

Як бачимо з таблиці, поняття «комерційна діяльність» не є повним, оскільки воно охоплює лише окремі аспекти, не відображаючи цілісного бачення комерційної діяльності. Важливо, що комерційна діяльність є ширшим поняттям і охоплює всі процеси закупівельно-збутової діяльності з метою отримання прибутку. Оскільки комерційна діяльність є частиною товарно-грошових відносин, її можна розглядати як важливу економічну категорію.

Л.В. Осипова та І.М. Синяєва розглядають комерційну діяльність як сукупність процесів і операцій, спрямованих на здійснення купівлі-продажу товарів з метою задоволення



Варіанти трактування поняття «комерційна діяльність»

купівельного попиту та отримання прибутку [13]. При цьому вони вважають, що поняття «комерційна діяльність» економічно ширше, ніж торгівля, оскільки основою торгівлі завжди є комерція, але не кожна комерційна діяльність зводиться тільки до торгівлі. Багато юридичних осіб у сфері комерційної діяльності здійснюють складний комплекс заготівельної, виробничої, будівельної, інвестиційної та іншої підприємницької діяльності з метою її подальшої реалізації через процеси купівлі-продажу для отримання прибутку.

На думку Ф.Г. Панкратова та Т.К. Серьогіної, комерційна діяльність – це сукупність торгових процесів щодо здійснення актів купівлі-продажу з метою одержання прибутку [14]. При цьому комерція розглядається як вид торгового підприємництва або бізнесу, але бізнесу благородного, того бізнесу, який є основою будь-якої по-справжньому цивілізованої ринкової економіки [15].

Ф.П. Половцева визначає комерційну діяльність як сукупність комерційних операцій, спрямованих на ефективний процес купівлі-продажу та доведення товарів до споживачів з орієнтацією на попит й отримання реального прибутку [15].

Деякі автори [2, 18] визначають, що комерційна діяльність – це вміння й мистецтво добре купити і ще краще продати для власної користі та користі споживача з урахуванням

перспектив розвитку, своєчасне й гнучке реагування на зміну кон'юнктури.

Отже, аналіз понять «комерційна діяльність» дає змогу зробити висновок, що багато вчених та дослідників сходяться на думці, що предметом комерційної діяльності є процеси у сфері товарообігу з обов'язковим врахуванням задоволення потреб споживачів.

Поняття «комерційна діяльність» отримало офіційне визнання. Згідно з п. 1 ст. 42 глави 4 Господарського кодексу України, господарську комерційну діяльність (підприємництво) розуміють як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [7]. Так, в українському законодавстві ототожнюються такі поняття, як «підприємництво» і «комерційна діяльність». Оскільки підприємництво є не тільки діяльністю, а й способом господарювання, умовою ринку, тому воно набагато ширше за змістом, ніж комерційна діяльність, яку можна вважати окремим видом підприємництва.

Так, Б.А. Райзберг розглядає такий вид підприємництва, як підприємництво комерційне, і вказує, що «...воно характеризується, перш за все, тим, що визначальну роль у ньому відіграє

Трактування поняття «комерційна діяльність»

Визначення поняття «комерційна діяльність»	Автори	Джерело
Система оперативно-організаційних заходів, спрямованих на організацію та управління процесами купівлі-продажу товарів з метою задоволення споживчого попиту та отримання прибутку	Марченко І.С.	[12]
Особливий вид діяльності, що охоплює обмін матеріальними цінностями і послугами, торговельні операції з придбання матеріально-технічних ресурсів і реалізації продукції	Русева О.Н., Балан А.С.	[17]
Діяльність із купівлі-продажу та зберігання товарів з метою задоволення споживчого попиту й отримання прибутку	Беляєвський І.К.	[1]
Спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну	Апопій В.В.	[10]
Комплекс операцій, які забезпечують купівлю-продаж товарів, і разом з торговельними процесами формують торгівлю як вид діяльності	Бусигін А.В.	[4]
Технологія торгівлі як сукупність способів раціональної організації та методів ефективного виконання операцій торгово-технологічного процесу	Дашков Л.П., Памбухчіянц В.К.	[8]
Особливий вид діяльності, пов'язаний з реалізацією товарів, від якого залежить кінцевий результат торговельного підприємства, тобто товарно-грошовий обмін, у процесі якого товари від постачальника переходять у власність торговельного підприємства з орієнтацією на потреби ринку	Половцева Ф.П.	[15]

ють товарно-грошові, торгово-обмінні операції. Вони відображають основний зміст комерційного підприємництва. Основою цього виду підприємницької діяльності є операції та угоди щодо купівлі-продажу, тобто перепродажу товарів і послуг» [16].

На думку З.С. Варналія, «...комерційне підприємництво – це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг. Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові та торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні – це торгівля, а комерсант – це працівник торгівлі. Торговельно-обмінні операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання і засоби виробництва» [5].

Комерційне підприємництво слід розглядати з точки зору вузького і широкого аспектів. У вузькому розумінні комерційне підприємництво – це підприємництво у сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку. У широкому розумінні комерційне підприємництво виступає як господарсько-торговельна діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарообігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [11].

Отже, комерційна діяльність є частиною підприємницької діяльності й відрізняється від неї тільки тим, що не охоплює сам процес виготовлення товару.

Як зазначає В.В. Апопій, незважаючи на те, що термін «комерція» означає торгівлю, ототожнювати комерцію з торгівлею можна лише у разі вузького трактування значення цього слова [10]. Сучасне поняття «торгівля» з її чисельними функціями, розгалуженою матеріально-технічною базою, кадровим потенціалом, інфраструктурою набагато ширше за змістом, ніж звичайна комерція. Комерція за суттю є однією з функцій торгівлі, що реалізується в процесі комерційної діяльності.

А.М. Виноградська [6] визначає, що «торгівля» має двоє значення: в одному означає самостійну галузь народного господарства – торгівлю, в іншому – торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів. Окрім цього, торгівлю розуміють як форму товарного обігу, що здійснюється за допомогою грошей [3]. Вважається, що комерційна діяльність пов'язана з іншим поняттям торгівлі – торговими процесами щодо здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку [6].

У праці «Основи бізнесу» А.П. Кісельов зазначає, що «...торгівлю здійснюють підприємства (фірми), які спеціалізуються на продажу або перепродажу товарів з метою отримання прибутку. Такий вид діяльності називається комерційним. Тому підприємницькі структури, що займаються торгівлею і торгово-посередницькою діяльністю, називають комерційними структурами. Проте комерційною діяльністю сьогодні займаються не тільки спеціалізовані підприємства. Цей вид діяльності тією чи іншою мірою притаманний усім підприємницьким структурам незалежно від форм власності, до яких вони належать».

Як зазначалося, комерційна діяльність визначається як процес організації й управління комерційними процесами

та операціями, пов'язаними з товарно-грошовим обміном. Відповідно кінцевою метою комерційної діяльності є здійснення купівлі-продажу товарів, послуг і отримання прибутку. Отже, саме комерційна діяльність забезпечує умови і механізм здійснення купівлі-продажу товарів, послуг, цінних паперів, зміну їхніх форм вартості в процесі товарно-грошового обміну. Ця діяльність містить операції й процеси організаційного, управлінського, правового, економічного характеру і змісту. Комерційна діяльність не охоплює операції, які належать до продовження процесу виробництва у сфері обігу: товаропросування, зберігання, пакування, розфасування, товаропостачання, сортування товарів, формування партій. Ці операції становлять технологію торговельних процесів.

Отже, комерційна діяльність і технологія торговельних процесів мають різний зміст і функції. Водночас вони органічно взаємопов'язані: без комерційної діяльності не функціонує технологія, а без технології не реалізується комерційна діяльність.

У широкому значенні комерційна робота підприємства являє собою велику сферу оперативної-організаційної діяльності торговельних організацій і підприємств, спрямована на здійснення процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту населення й одержання прибутку.

Для обґрунтування ролі та місця комерційної діяльності охарактеризуємо її види. Щодо цього питання в економічній літературі існують різні точки зору.

Комерційна діяльність підприємств класифікується:

- за об'єктом купівлі-продажу: фактори виробництва, необхідні для здійснення виробничого процесу; вироблені товари й створені технології; вільні виробничі активи; вільні кошти й паперові активи;
 - за роллю підприємства в процесі купівлі-продажу: в одних випадках воно є покупцем, в інших – продавцем;
 - за характером зміни права власності: право власності переходить іншій особі – продаж, купівля; право власності не переходить іншій особі – оренда, лізинг;
 - за характером вигоди в результаті угоди: безпосереднє одержання прибутку (реалізація виготовлених товарів і розроблених технологій, виконання робіт і надання послуг), створення умов для одержання прибутку в майбутньому (придбання факторів виробництва), зниження витрат виробництва (продаж і здача в оренду вільних активів), капіталізація вільних коштів (інвестування в цінні папери) [3].
- Різноманітні також ринки, на яких здійснюється комерційна діяльність. Виокремлюють такі типи ринки:
- за видом товарів (ринки споживчих товарів, факторів виробництва, виробничих активів, цінних паперів);
 - за державною належністю (внутрішній ринок, зовнішній ринок);
 - за правами учасників ринку (вільні економічні зони, зони вільної торгівлі, офшорні зони).

Отже, діяльність підприємства на ринках визначає сферу комерційної діяльності, метою якої є одержання прибутку. Комерційна діяльність розглядається як діяльність самостійна, що свідчить про вольове джерело комерційної діяльності, коли громадяни і юридичні особи самостійно, тобто своєю владою й за власним інтересом, здійснюють комерційну діяльність.

В умовах ринкової економіки комерційна діяльність як спосіб реалізації комерційних відносин стає домінуючою. Са-

ме ці відносини всебічно стимулюють виробництво, надають динаміку потребам, активізують товарно-грошовий обмін. З огляду на це комерційна діяльність є об'єктивно необхідною категорією ринкової економіки, до того ж надзвичайно складною за своїм характером і змістом.

Отже, комерційною діяльністю визнається діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів і збільшення капіталізації її суб'єкта. Операції, пов'язані з реалізацією підприємством комерційної функції, мають багато спільних рис із торговельними, проте містять істотні відмінності, що виокремлює комерційну функцію з-поміж інших у сфері товарно-грошового обігу.

Ефективність комерційної діяльності визначається як співвідношення результатів комерційної діяльності з використаними для цього засобами виробництва і робочої сили протягом визначеного проміжку часу. До основних показників, що відображають економічний ефект від комерційної діяльності, відносять: обсяг реалізованої продукції, величину отриманого прибутку, економію ресурсів, витрат, різницю між продажем та купівельною ціною. Поряд з економічною вигодою ефект комерції може означати і соціальну доцільність. Роль соціального ефекту в підприємницькому середовищі зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць, рівня зайнятості людей, якості торговельного обслуговування, впровадження сучасних методів продажу товарів тощо.

На сьогодні все більше значення має надаватися ролі та впливу чинників, що формують внутрішнє і зовнішнє середовище комерційної позиції об'єкта бізнесу. Зміни цін, зміни в податковому законодавстві, коливання валютного курсу, нестабільність соціально-політичної ситуації, зміна стосунків з контрагентами тощо здатні активно впливати на комерційні процеси і спричиняти невизначеність результатів. Це обумовлює виникнення ризиків, без врахування яких неможливий ефективний розвиток підприємництва.

Зазначене підкреслює необхідність посиленої уваги щодо функцій і структури управління комерційною діяльністю підприємства, адже система управління носить досить динамічний характер, що має бути спрямований на адаптацію структури комерційної діяльності до особливостей і тенденцій розвитку ринку.

Сьогодні одним із найважливіших політичних та економічних завдань держави є підтримка та розвиток підприємництва через соціально-економічне прогнозування, розробку державних програм, визначення пріоритетних напрямів і галузей розвитку народного господарства, через формування інвестиційної, податкової та кредитної політики. У подальшому це регулювання має забезпечуватись через реалізацію антимонопольної політики і розвиток конкуренції, державну стандартизацію, метрологію і сертифікацію, систему оподаткування та інші форми регулюючого впливу держави.

Комерційна діяльність повинна постійно вдосконалюватися у відповідності з об'єктивними вимогами виробництва та реалізації товарів, ускладненням господарських зв'язків, підвищенням ролі споживача в формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції. Значну роль також відіграють зміни в організаційних формах та характері діяльності фірм.

Основними шляхами вдосконалення комерційної діяльності сучасних підприємницьких структур можна визначити:

1. Посилення стратегічного планування, головними задачами якого має бути розробка основних засад та цілей розвитку компанії, розробка та реалізація стратегій, що є орієнтирами для різних сторін діяльності підприємств, зокрема, стратегій в сфері ділової політики, маркетингу, розподілу інвестицій та ресурсів, структури управління тощо.

2. Налагодження тотального управління якістю менеджменту: залучення керівників та виконавців в процес ведення бізнесу на основі постійного задоволення та випереджування очікувань клієнтів. Система тотального управління якістю вимагає суттєвих змін в організації та впровадження комплексу управлінських процесів, що призводять до кардинальної зміни системи орієнтації робітників.

3. Впровадження системи тотального управління якістю товарів та послуг, яка б спрямовувалась на підвищення ступеня задоволення клієнтів продуктами та послугами, посилення іміджу та репутації фірми, збільшення чисельності клієнтів, підвищення продуктивності праці та прибутку.

4. Забезпечення інформаційної підтримки на підприємстві у вигляді комп'ютерного забезпечення: створення для користувачів принципово нових можливостей інтегрального характеру, організація автоматизованого документообігу, створення різноманітних масивів управлінської, комерційної та іншої інформації соціально-економічного характеру, можливість вирішення окремих професійних завдань за допомогою різних засобів та інструментів.

Висновки

Належна організація комерційної діяльності дозволяє підприємству бути чимось більшим, ніж сумою його окремих компонентів – капіталу та співробітників. Вдосконалення організації комерційної діяльності на підприємствах, більш чітка деталізація функцій та організації управління на основі сучасних методів та технічних засобів визначатимуть і в багатьох випадках вирішуватимуть проблему підвищення якості управління суб'єктів бізнесу в цілому.

Список використаних джерел

1. Беляевский И.К. Основы коммерции / И.К. Беляевский. – М.: Изд-во Москов. гос. ун-та экон., стат. и инф-ки, 2005. – 129 с.
2. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт. – М.: Мт-Пресс, 2000. – 268 с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 365 с.
4. Бусыгин А.В. Важнейший источник экономического анализа / А.В. Бусыгин // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2001. – №5. – С. 15.
5. Варналій З.С. Основы підприємництва: навч. посіб. / З.С. Варналій – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
6. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: моногр. / А.М. Виноградська. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 807 с.
7. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

8. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли. / Л.П. Дашков, В.К. Памбучиянц. – М.: Информ.-внедрен. центр «Маркетинг», 2007. – 448 с.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Комерційна діяльність: підруч. / за ред. проф. В.В. Апопії. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
11. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.big-library.com.ua/book/>. – Назва з екрану.
12. Марченко И.С. Системный подход к управлению коммерческой деятельностью организаций / И.С. Марченко // Вестник МГТУ. – 2010. – №1, т. 13. – С. 27–30.
13. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 623 с.
14. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003. – 504 с.
15. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 248 с.
16. Райзберг Б.А. Основы экономики / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 408 с.
17. Русева О.Н. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / О.Н. Русева, А.С. Балан // Труды Одесского политехнического университета. – 2003. – Вып. 2(20). – С. 1–4.
18. Справочник товароведов непродовольственных товаров / Т.Г. Богатырева, К.В. Большаков, Я.И. Ганштак и др. – М.: Экон., 1982. – 336 с.
19. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл.ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

УДК 330.16

І.З. ЕНГЕЛЬ,

аспірант, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет

Сутність організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства

У статті розкрито актуальність організаційно-економічного механізму в системі економічної безпеки підприємства, розглянуто організаційну та економічну складові механізму, обґрунтовано їх інтеграцію в рамках організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства та сформульовано уточнене визначення цього різновиду механізму.

Ключові слова: підприємство, безпека, економічна безпека, система, механізм, організаційна складова, економічна складова, організаційно-економічний механізм.

І.З. ЭНГЕЛЬ,

аспірант, кафедра економіки та фінансов підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет

Суть организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятия

В статье раскрыта актуальность организационно-экономического механизма в системе экономической безопасности предприятия, рассмотрены организационная и экономическая составляющие данного механизма, обоснована их интеграция в рамках организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятия и сформулировано уточненное определение этой разновидности механизма.

Ключевые слова: предприятие, безопасность, экономическая безопасность, система, механизм, организационная составляющая, экономическая составляющая, организационно-экономический механизм.

I. Z. ENGEL,

postgraduate of Economics and Finance enterprise, Kyiv National Trade and Economics University

The essence of organizational-economic mechanism of ensuring economic security of the enterprise

The article reveals the relevance of organizational-economic mechanism in the system of economic security of the enterprise, the organizational and economic components of the mechanism that substantiates their integration within the organizational-economic mechanism of ensuring economic security of the enterprise are formulated and refined the definition of this kind of mechanism.

Keywords: enterprise, security, economic security, system, mechanism, organizational component, economic component, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. В умовах перманентної кризи головне завдання сучасних підприємств полягає в тому, щоб забезпечити свою діяльність і забезпечити свій розвиток. Забезпечення безпечного функціонування і розвитку підприємств нерозривно пов'язані з вирішенням проблемних аспектів забезпечення їх економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства має бути організоване певним чином, завдяки якому

досягається взаємодія всіх елементів, засобів та заходів в системі економічної безпеки підприємства. Таке можливо тільки при наявності ефективного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, якому відводиться пріоритетна роль в управлінні економічної безпеки.

У системі економічної безпеки підприємства під механізмом розуміють влаштований певним чином порядок послідовності станів і процесів, що забезпечують економічну безпеку під-

приємства. Механізм забезпечення являє собою найбільш активну частину системи економічної безпеки підприємства. Особливістю механізму забезпечення економічної безпеки є його комплексний характер [3]. По суті, механізм забезпечення економічної безпеки являє собою сукупність (комплекс) управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних заходів та способів, що забезпечують досягнення найбільш високих значень економічної безпеки [6]. У відповідності з цим, механізм забезпечення економічної безпеки може включати в себе специфічні види механізмів таких, як управлінський, організаційний, економічний тощо.

У контексті економічної безпеки підприємства механізм забезпечення спрямований на виявлення взаємозв'язку між суперечностями економічних процесів [8], що забезпечують відтворювальний цикл суб'єкта господарювання. У системі відтворювальних процесів підприємства знаходять своє відображення економічні відносини, які виникають внаслідок реалізації фундаментальних елементів виробництва через різні форми організації виробничої діяльності. Організація та економічні відносини є «рушійними силами» розширеного відтворювального процесу і створюють основу безпечного функціонування підприємства. З цієї позиції особливу актуальність має організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом спостерігається зростання уваги до дослідження проблематики забезпечення економічної безпеки сучасних підприємств. У контексті даної проблематики особу нішу займають питання, присвячені дослідженню механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Зокрема, в роботах українських та зарубіжних вчених, таких як Л.М. Ладико [3], Г.В. Козаченко і А.М. Ляшенко [6], а також Ю.А. Лактіонової [4] представлено широкий спектр досліджень від термінологічного та структурного аналізу до розгляду концептуальних питань формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

У той же час в наукових публікаціях проявляється певний інтерес до дослідження різновидів механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, які є його структурною складовою. До таких публікацій можна віднести роботи Ю.І. Васькової [2], А. Кайгородцева, Ф. Іскандерової [5], П.Р. Нікітенко і В.Р. Булавко. [8], присвячених розгляду організаційного та організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки. Незважаючи на деяку активність у дослідженнях з даної проблематики, слід зазначити, що розгляд у цих роботах організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки не можна визнати комплексним і завершеним. Швидше дослідження організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств знаходяться у своїй початковій стадії і мають певну перспективу розвитку.

Метою статті є розкриття сутності та розгляд особливостей організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективне забезпечення економічної безпеки підприємства досягається через систему економічної безпеки, активною частиною якої є її механізм. В економічній науці досить широко використовується

поняття «механізм». Його сприймають як певний «пристрій» чого-небудь, або влаштований певним чином або порядком. У системі економічної безпеки частіше використовується поняття «механізм забезпечення», за допомогою якого досягається безпечне функціонування підприємства.

Реальний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на конкретні чинники, і цей вплив здійснюється шляхом використання конкретних ресурсів або потенціалів. Механізм сприяє забезпеченню економічної безпеки на вході і виході із системи, створює надійні умови функціонування керуючої і керованої систем підприємства [4, с. 97]. На думку, Л.М. Ладико, «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства – це структурно-взаємопов'язана сукупність заходів та способів, що підсилюють вплив на фактори, від стану яких залежить результативність економічної безпеки» [3].

Досягнення результативності економічної безпеки підприємства можна розглядати у вузькому і широкому розумінні. У вузькому сенсі під результативністю економічної безпеки підприємства можна розуміти ступінь досягнення цілей економічної безпеки. Тут результативність збігається за значенням з дієвістю, що відповідає на питання: як досягаються цілі? Повністю, частково або не досягаються. У широкому сенсі результативність економічної безпеки підприємства слід розглядати як умову досягнення цілей економічної безпеки підприємства. В даному разі уявлення про результативність не обмежуються тільки з позиції дієвості, а й розширює сприйняття результативності постановкою питання «яким чином досягається мета?», а саме економічно і ефективно. Тут до критерію «дієвість» додаються критерії «економічність» і «ефективність». Економічність являє собою ступінь використання ресурсів, необхідних для досягнення мети. Ефективність відображає відношення результату (рівень досягнення мети) до витрачених ресурсів по досягненню цього результату. Таким чином, говорити про результативність, як про умову можливо тільки в тому випадку, якщо воно відповідає трьом наведеним критеріям.

У наведених підходах до результативності немає нічого суперечливого, а навпаки, вони взаємно доповнюють одне одного, поглиблюють зміст самої результативності економічної безпеки, як відображення цільової спрямованості економічної безпеки підприємства. Цільова спрямованість – найважливіша складова механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Вона включає основні організаційні форми та економічні інструменти (методи та важелі), необхідні для забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства [4, с. 95]. Організаційна та економічна складові механізму забезпечення економічної безпеки дозволяють підприємству безперервно функціонувати в умовах динамічності середовища, досягаючи і зберігаючи плановані параметри і результати шляхом реалізації процедур забезпечення безпеки, що регулюються зовнішніми і внутрішніми нормами і правилами [4, с. 96]. Організаційна та економічна складова механізму забезпечення економічної безпеки тісно взаємопов'язані, оскільки діють у рамках однієї системи економічної безпеки підприємства, отже, вони формуються під впливом одних і тих же факторів, їх створен-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня обмежено одним ресурсним потенціалом, вони реалізуються в одних і тих же умовах функціонування.

Органічний взаємозв'язок і взаємне доповнення організаційної та економічної складових, а також специфіка, що проявляється при їх взаємодії, дозволяє говорити про організаційно-економічний механізм. Об'єктивність даного судження, на нашу думку, підтверджується визначенням А.М. Букреева, який під організаційно-економічним механізмом розуміє «сукупність організаційних форм і економічних методів, взаємопогоджених на макро- та мікрорівні в єдиний, що регулюється правовими нормами порядок будь-якого напрямку виду діяльності» [1, с. 47]. Якщо розглядати забезпечення економічної безпеки як вид діяльності, слід говорити і про організаційно-економічний механізм її забезпечення. При цьому розглядати його як різновид комплексного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Створення і розвиток системи економічної безпеки підприємства – це насамперед «вкраплення» нової функції або структури, з подальшим розвитком, в сформовану систему управління підприємства, тому що припускає певну адаптацію та гармонізацію. Для ефективного функціонування системи економічної безпеки характерно наявність організаційно-економічного механізму. Практично він забезпечує цілеспрямований процес вирішення приватних завдань функціонування системи економічної безпеки підприємства на основі сукупності методів, норм і правил у напрямку формування і регулювання відносин з елементами (підрозділами) організаційної структури управління підприємства. Саме завдяки організаційній складовій організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки відображається система відносин, що визначають склад, зміст і характер інтеграційних зв'язків між елементами системи економічної безпеки як усередині самої системи, так і у взаємозв'язку її з системою управління підприємства.

Первинним елементом організаційної складової організаційно-економічного механізму є організаційні заходи. На рівні організаційних заходів відбувається перетин системи економічної безпеки з економічною, управлінською, технологічною, виробничою та іншими підсистемами підприємства. Послідовність впорядкованих зв'язків, скоординована по відношенню до цілей системи, яка формується й структури процесу прийняття управлінських рішень, визначає сутність організаційної складової організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства [5].

Організаційна складова включає цілий спектр організаційних методів забезпечення економічної безпеки. До них справедливо можна віднести методи, запропоновані М.І. Кругловим [7, с. 180], як елементи структури механізму організаційної спрямованості, з подальшою модифікацією та адаптацією до забезпечення економічної безпеки підприємства. Отже, до організаційних методів організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки слід віднести:

- структурні методи:
 - цілестворення системи економічної безпеки та гармонізація цілей економічної безпеки з цілями підприємства;
 - структуризація діяльності – ідентифікація, опис та документування бізнес-процесів забезпечення економічної безпеки підприємства та їх інтеграція з бізнес-системою підприємства;

– структуризація системи економічної безпеки – організаційне проектування структури управління служби безпеки;

- організаційно-адміністративні методи:
 - стандартизація – розробка стандартів економічної безпеки, як в цілому по підприємству, так і по його підрозділах;
 - інформаційні методи:
 - обробка і захист інформації про діяльність підприємства.

Економічна складова організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки вказує на передумови формування фінансово-економічних відносин між учасниками процесу забезпечення економічної безпеки на основі економічних важелів і методів [5]. На думку М.І. Круглова, стрижнем економічного механізму управління підприємством є ринковий механізм конкуренції і ціноутворення, традиційний механізм відтворення факторів виробництва (механізм самокупності) і акціонерний механізм розвитку виробництва (механізм самофінансування) [7]. Часто економічний механізм ототожнюють із системою економічних стимулів і методів управління, спрямованих на забезпечення високопродуктивної праці робітників, фахівців та інших працівників, що не можна назвати вичерпним визначенням. У той же час під економічним механізмом розуміється «інтегрована багаторівнева система форм і методів господарювання» [4].

Грунтуючись на наведених думках, можна припустити, що економічна складова організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства може поєднувати у собі методи трьох найважливіших напрямів економічного механізму управління підприємством. Ураховуючи це, до економічних методів організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства слід віднести за напрямками:

– конкуренція та ринкове ціноутворення – конкурентний аналіз ринкового середовища, оцінка конкурентної стратегії, аналіз ціноутворення підприємства, аналіз динаміки попиту та пропозицій;

– самокупність – стимулювання, логістика запасів (відтворення запасів), аналіз відтворення основних фондів, компенсації, амортизаційна політика підприємства, регулювання, антикризове управління підприємством;

– самофінансування – управління фінансовим капіталом підприємства, управління прибутком, поточними активами і зобов'язаннями, управління платоспроможністю, інвестиційна політика підприємства, облікова політика підприємства.

Наведений перелік економічних методів не є вичерпним, а може доповнюватися і деталізуватися в залежності від тієї ситуації, з якою стикається підприємство. Використання економічних методів, що представляють собою спосіб досягнення економічних цілей підприємства, особливо актуальні для забезпечення економічної безпеки конкретного підприємства. Оскільки їх грамотна реалізація спрямована на зниження економічних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, протидія яким є пріоритетним при забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Органічна взаємодія організаційної та економічної складової в рамках організаційно-економічного механізму створює умови досягнення синергетичного ефекту в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Насамперед це підвищення якості узгодженої взаємодії між суб'єктами ор-

ганізаційно-економічного механізму в напрямі досягнення цілей економічної безпеки. Суб'єктами організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства є не тільки структурний підрозділ, який відповідає за забезпечення економічної безпеки (департамент, відділ, служба економічної безпеки), а також зацікавлені особи (власники, менеджмент, персонал, контрагенти тощо) і структурні підрозділи підприємства, що функціонують у межах єдиної системи економічної безпеки підприємства.

Грунтуючись на вищевикладеному, виходячи з аналізу визначень, представлених у роботах [2–5], сформулюємо уточнене визначення організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Під організаційно-економічним механізмом забезпечення економічної безпеки підприємства слід розуміти структурно взаємопов'язану сукупність організаційних та економічних методів управління, засобів та інструментів, що забезпечують, у взаємодії, досягнення результативності економічної безпеки підприємства.

Об'єктом організаційно-економічного механізму є процес забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Предметом діяльності даного механізму слід вважати сукупність принципів, методів, завдань, а також практичні аспекти організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Висновки

Розглянута сутність і представлені особливості організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства дозволяють характеризувати його як специфічний різновид комплексного механізму забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання. Важливою особливістю даного механізму можна вважати взаємозв'язок організаційної та економічної складових та їх органічну взаємодію. Наявність цього забезпечує узгоджену взаємодію суб'єктів організаційно-економічного механізму в напрямі досягнення цілей економічної безпеки під-

приємства. До того ж організаційно-економічний механізм має винятково важливе значення в управлінні економічною безпекою підприємства через використання організаційних і економічних методів управління, засобів і інструментів.

Список використаних джерел

1. Букреев А.М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления: Теория и практика / А.М. Букреев. – Воронеж: ВГТУ, 2000. – 161 с.
2. Васькова Ю.И. Исследование экономической сущности организационного механизма экономической безопасности предприятий / Ю.И. Васькова // журнал «Вектор науки Тольяттинского государственного университета». Серия: Экономика и управление. №2 (28), 2014. – Тольятти: ТГУ, 2014. – С. 73–76.
3. Ладико Л.М. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия: сущность и структура / Л.М. Ладико // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. №3(65). січень, 2014. – Полтава: ПУЕТ, 2015. – С. 123–126.
4. Лактионова Ю.А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Ю.А. Лактионова // журнал «Социально-экономические явления и процессы». №3 (049), 2013. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>
5. Кайгородцев А. Организационно-экономический механизм системы обеспечения корпоративной безопасности / А. Кайгородцев, Ф. Искандерова // Вестник университета «Туран»–«Туран» университетінін хабаршысы. – 2006. – №3 – С. 34–40. – Режим доступа: <http://group-global.org/ru/publication/21730-organizacionno-ekonomicheskij-mehanizm-sistemy-obespecheniya-korporativnoy>
6. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность та механизм обеспечения: [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
7. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: [учебн. для ВУЗов] / М.И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
8. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г.; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.

УДК 631.1.027:338

В.Р. ГУЦУЛЯК,
аспірант, Львівський національний аграрний університет

Система оцінки економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств

У статті розкрито сутність поняття «економічна ефективність», запропоновано методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. У розрізі окремих функцій та складових комплексу маркетингу запропоновано систему економічної оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. Для кожної складової системи визначено показники оцінки.

Ключові слова: ефективність, система, показники оцінки, маркетингова діяльність, сільськогосподарські підприємства.

В.Р. ГУЦУЛЯК,
аспірант, Львовский национальный аграрный университет

Система оценки экономической эффективности маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий

В статье раскрыта суть понятия «экономическая эффективность», предложены методические подходы к оценке эффективности маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий. В разрезе отдельных функций и составляющих комплекса маркетинга предложена система экономической оценки эффективности маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий. Для каждой составляющей системы определены показатели оценки.

Ключевые слова: *эффективность, система, показатели оценки, маркетинговая деятельность, сельскохозяйственные предприятия.*

V.R. GUTSULYAK,
post-graduate student Lviv national agrarian University

The system for assessing the economic efficiency of marketing of agricultural enterprises

The article reveals the essence of the concept of "economic efficiency", methodical approach to evaluating the effectiveness of marketing activity of agricultural enterprises. In terms of various features and components of the marketing system proposed economic evaluation of the effectiveness of marketing activity of agricultural enterprises. For each component of defined performance evaluation.

Keywords: *efficiency, system performance evaluation, marketing activities, agricultural company.*

Постановка проблеми. Сучасне підприємство, опиняючись в ринкових умовах, більше набуває клієнтоорієнтованого характеру діяльності. Це підвищує значущість маркетингової складової у забезпеченні ефективного функціонування й розвитку підприємства. Питання оцінки ефективності маркетингової діяльності набувають високої актуальності, зокрема для вітчизняних сільськогосподарських підприємств, які не мають достатнього досвіду функціонування в ринкових умовах. Щоб бути успішним на ринку, сільськогосподарське підприємство не може нехтувати потребою стратегізації своєї діяльності. Ефективні маркетингові стратегії повинні обов'язково базуватись на міцній бізнес-стратегії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки ефективності діяльності підприємств присвятили чимало фундаментальних праць відомі зарубіжні і вітчизняні фахівці: В.Г. Андрійчук, О.А. Богуцький, М.І. Кісіля, В.В. Липчук, С.В. Васильчак, Л.Р. Жидяк, Поперечний, Н. Притула та інші. Проте формування системи оцінки економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств потребують подальшого та глибшого дослідження, що є метою нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. Крім того, це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Це конкретна форма вияву закону економії часу, їхній зв'язок здійснюється через підвищення продуктивності праці, яке означає зростання ефективності сукупної праці, ефективності всього виробництва, зумовленої насамперед прогресом продуктивних сил» [5].

Економічна ефективність показує кінцевий результат від застосування всіх виробничих ресурсів та визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Аналіз опублікованих результатів досліджень щодо проблем визначення економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств показав, що у маркетингологів немає єдності щодо цього питання. За критерієм способу оцінювання всі сучасні методичні підходи можна об'єднати у дві групи: 1) на основі експертних оцінок; 2) на основі визначення фінансової оцінки. Причому при використанні фінансових оцінок ефективність можна визначати або з позиції підвищення ринкової вартості бізнесу, або на основі аналізу показника рентабельності маркетингових інвестицій (PMI) [4]. Надамо коротку характеристику визначеним підходам.

Перший підхід, що базується на експертній оцінці виконання на підприємстві таких функцій, як сегментування ринку й вибір цільових сегментів, позиціонування товару, розробка ефективних товарних асортиментів, виведення на ринок нових товарів, здійснення гнучкої цінової політики, вибір ефективних каналів збуту й організація збутової діяльності, здійснення ефективної комунікаційної діяльності. Оцінити виконання цих функцій маркетингу й функцій керування маркетингом можна тільки за допомогою експертної оцінки, яку здійснюють фахівці служби маркетингу підприємства.

Другий підхід добре викладений у працях В.П. Савчука, який стверджує, що в сучасних умовах як універсальний показник ефективності діяльності компанії має виступати вартість бізнесу, як результируючий вимірник багатства власника [1]. Дослідник вважає, що саме цей критерій повинен лежати в основі при оцінці, як маркетингової стратегії компанії в цілому, так і окремих маркетингових програм. Вплив маркетингових програм є двоїтим: з одного боку, маркетингові програми покликані підвищити поточний прибуток компанії, а з іншого – вони сприяють зміцненню іміджу фірми, й отже створюють певний інтегральний ефект, що триває протягом декількох років.

Цікавим є підхід, що передбачає економічну оцінку ефективності маркетингової діяльності в довго- та короткостроковому вимірах. З позиції короткострокових результатів ефективність маркетингової діяльності вимірюється показниками, пов'язаними з доходом.

Проте, на нашу думку, найбільш повною система економічної оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств формується у розрізі окремих функцій маркетингу та складових комплексу маркетингу підприємства, а саме:

1. Ефективність передпланового аналізу на основі врахування критеріїв: проведення маркетингових досліджень, сегментація, позиціонування і вибір цільових ринків.

2. Ефективність процесу планування на основі врахування критеріїв: проведення оцінки ефективності маркетингових планів в розрізі часового періоду.

3. Ефективність організації маркетингу на основі критеріїв: організаційної структури управління маркетингом, цілі та завдання служби маркетингу, взаємозв'язок служби маркетингу з іншими підрозділами підприємства, прийняття управлінських рішень з питань маркетинг-менеджменту.

4. Ефективність мотивації праці менеджерів і співробітників служби маркетингу, торгового персоналу на основі критеріїв: кінцеві результати обсягу продажу продукції.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Індикатори економічної оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств *

Показник	Формула	Відношення
1	2	3
Показники ринкової частки		
MS_n (marketshare) – частка ринку в натуральному виразі	$MS_n = \frac{Si_n}{\sum Si_n}$	Si_n (sales) – обсяг реалізації i -го підприємства на ринку; $\sum Si_n$ – обсяг ринку
MS (marketshare) – частка ринку, %	$MS_r = \frac{Si}{\sum Si}$	$\sum Si$ – обсяг ринку Si (sales) – обсяг реалізації i -го підприємства на ринку
MA (marketingappeal) – ринкова привабливість, %	$MA_r = \frac{Si}{GRP}$ $MA_s = \frac{Si}{GDP_b}$	GRP – валовий регіональний продукт галузі; GDP – ВВП галузі
ES_r (exportshare) – частка експорту підприємства АПК	$ES_r = \frac{Ei}{\sum Ei}$	Ei – обсяг експорту підприємства; $\sum Ei$ – експорт галузі
Монополізація ринку		
$k_{k.r}$ – коефіцієнт концентрації ринку, %	$k_{k.r} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum Si_r}$	$S_1 + S_2 + S_3 + S_4$ – сумарні обсяги реалізації чотирьох найбільших підприємств на ринку
HHI (Herfindahl–Hirschman Index, або HHI) – індекс Херфіндала – Хіршмана	$HHI = \sum_n MS_i^2$	MS_i^2 – ринкова частка підприємства; n – кількість усіх компаній
Ir – індекс Розенблута	$Ir = \frac{1}{2\sum (i \times D_i) - 1}$	D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі продажу на ринку; i – ранг підприємства залежно від його частки на ринку
Gim Growthinmarket – показник зростання обсягу ринку	$Gim = \frac{\Delta Im s\%}{\Delta MS\%}$ $\Delta Im s\%$ – відсоткова динаміка частки ринку; $\Delta MS\%$ – відсоткова динаміка маркетингових витрат	Темпи зростання частки ринку відносно темпів зростання витрат на маркетингову діяльність агроформувань

* Власні узагальнення автора на основі джерела [2, 3].

5. Ефективність контролю за критеріями наведеними вище: експертна оцінка під час проведення аудиту маркетингу.

Оцінка ефективності–результативності діяльності сільськогосподарських підприємств може бути здійснена на основі таких груп індикаторів:

- I група – індикатори маркетингової привабливості підприємства на ринку (ринкової частки);
- II група – ефективності/результативності маркетингової діяльності (див. табл.).

Висновки

З вище наведеного можна зробити висновки, що запропонована система економічної оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств дозволить їм враховувати тенденції та зміни, які відбуваються в динамічному ринковому середовищі. При цьому процес формування запропонованої системи має базуватися на принципі конкретності, а результати аналізу – повинні бути

повністю визначеними та обґрунтованими, адже вони слугуватимуть інформаційним підґрунтям для прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г. Андрійчук. – К., 2005. – 290 с.
2. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННУ ІАЕ, 2007. – 270 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення / монографія; за ред. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013.
4. Пархоменко Л.М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку // Л.М. Пархоменко // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 82–87.
5. Савченко О.Ф. Теоретичні аспекти ефективності функціонування підприємств аграрного сектору економіки / О.Ф. Савченко // Економіка АПК. – 2002. – №8. – С. 41–44.

О.В. ДИМЧЕНКО,
д.е.н., професор, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова,
М.А. ОЛЬХОВСЬКА,
аспірант, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Управління спільним майном багатоквартирних будинків у контексті вивчення досвіду країн Європейського Союзу

У статті досліджено особливості професійного управління спільним майном багатоквартирних будинків у країнах Європейського Союзу. Розглянуто відмінності даної сфери нашої країни та розвинутих країн ЄС. Охарактеризовано реформування сфери житлового господарства України на сучасному етапі. Сформульовано напрями подальшого реформування даної сфери.

Ключові слова: багатоквартирний будинок, професійне управління, реформування, управління житлом, житловий фонд, адаптація.

Е.В. ДЫМЧЕНКО,
д.э.н., профессор, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова,
М.А. ОЛЬХОВСКАЯ,
аспирант, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова

Управление общин имуществом многоквартирных домов в контексте изучения опыта стран Европейского союза

В статье исследованы особенности профессионального управления общин имуществом многоквартирных домов в странах Европейского союза. Рассмотрены отличия данной сферы нашей страны и развитых стран ЕС. Охарактеризовано реформирование сферы жилищного хозяйства Украины на современном этапе. Сформулированы направления дальнейшего реформирования данной сферы.

Ключевые слова: многоквартирный дом, профессиональное управление, реформирование, управление жильем, жилищный фонд, адаптация.

О. DYMCHEUKO,
DSc, professor, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv,
M. OLKHOVSKAYA,
post-graduate student, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Management of common property of apartment buildings in the context of studying the European Union experience

The professional management features of common property of apartment buildings in the European Union are researched in the article. The differences in this sphere between our country and EU countries are considered. The reforming process in housing sphere of Ukraine is characterized. Development trends of housing sphere reforming have been formulated.

Keywords: building, professional management, reforming process, housing management, housing, adaptation.

Постановка проблеми. Ефективне управління багатоквартирним будинком на сучасному етапі може здійснюватися лише шляхом залучення управителів спільним майном багатоквартирних будинків, що сприятиме поліпшенню відносин між суб'єктами ринку житлово-комунальних послуг та підвищенню їхньої якості.

У країнах із розвинутою економікою управління житлом становить собою привабливий та усталений ринок, особливістю якого є те, що мешканці міст дотримуються дисципліни та чітко усвідомлюють, що за використані житлово-комунальні послуги необхідно сплачувати на потрібному рівні. Саме тому обирають житло в залежності від своїх фінансових можливостей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання реформування житлово-комунального господарства загалом присвячено праці таких вітчизняних вчених, як А.Є. Ачкасов, В.М. Бабаєв, О.М. Білянський, П.Т. Бубенко, Г.С. Волинський, А.П. Голиков, Н.О. Гура, О.В. Димченко, О.А. Карлова, А.М. Кирилова, Г.В. Ковалевський, Л.В. Кравцова, Н.М. Лисенко, В.П. Ніколаєв, М.М. Новікова, Г.І. Онищук, І.М. Писаревський, В.П. Полуянов, В.Т. Семенов, Г.М. Семчук, В.І. Тітяєв, В.І. Торкатюк, Л.М. Шутенко, Т.П. Юр'єва та ін. Проте аспект реформування сфери житлового господарства не розглядався достатньою мірою.

Мета статті. У зв'язку з поставленою проблемою постає необхідність проаналізувати професійне управління спільним майном багатоквартирних будинків у розрізі вивчення європейського досвіду, зокрема таких країн, як Німеччина, Польща, Литва, Естонія та Голландія [1–3].

Виклад основного матеріалу. На засадах професійного управління успішно функціонує житлове господарство Німеччини. Нині структура житлового фонду Німеччини характеризується однорідністю: 82,0 млн. мешканців Німеччини проживають в 40,1 млн. квартирах загальною площею 3,46 млрд. кв. м. 50% всіх квартир знаходяться в одно- і двоквартирних ко-теджах, 39,5% – у будинках з 1–13 квартир, 10,5% – у будинках із більш ніж 13 квартирами. У середньому на одного мешканця Німеччини припадає 40 кв. м житлової площі. Майже 40% домогосподарств Німеччини складаються з однієї особи, третина домогосподарств – із двох осіб, понад чверть (26,6%) – із трьох осіб і близько 10% – домогосподарства з чотирьох і більше осіб. При цьому 43% мешканців проживають у власному житлі, відповідно 57% – винаймають житло [2].

У Німеччині існують різні способи управління житловим фондом. До суб'єктів, що здійснюють професійне управління, можна віднести:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- управляючі і управляючо–сервісні компанії;
- професійних управителів – штатних працівників підприємств та організацій;
- приватних професійних управителів.

Управління житловими будинками здійснюється житловою компанією, у власності якої вони знаходяться. Житлова компанія може здавати квартири в оренду або утримувати та управляти власним житловим фондом. Власником житлових будинків також може бути житлово–будівельна компанія. До функцій таких компаній входить будівництво, утримання, управління будинками, здача в оренду. Об'єкти управління житлових та житлово–будівельних компаній у Німеччині наведено на рис. 1.

Управління будинком також може здійснювати управляюча або управляючо–сервісна компанія. Проте вона не є власником будинку. До основних завдань компанії відносяться комерційне управління житловим будинком, інжинірингові послуги, послуги з утримання території, місць загального користування, здача в оренду квартир тощо. Найчастіше послугами компаній користуються власники квартир, що проживають у них, або власники квартир, що здаються в оренду. Послугами компаній також користуються юридичні особи. Об'єкти управління управляючої та управляючо–сервісної компанії у Німеччині представлено на рис. 2.

Ефективною формою управління житловим фондом у Німеччині є управління шляхом залучення штатних професійних управителів, сутність якої полягає у найманні професійних управителів юридичними особами для управління

майном, що є власністю юридичної особи. Такі управителі є штатними працівниками даної юридичної особи.

Ще однією формою управління у Німеччині є спільне домоволодіння, структуру якого наведено на рис. 3. Правління обирається об'єднанням власників зі свого складу. До повноважень правління входить здійснення правочинів, наймання управителя або управляючої компанії тощо.

Відповідно до законодавства Німеччини для управління та утримання житлового фонду має бути обов'язково призначений управитель або управляюча компанія. Це передбачено у Законі «Про право власності на житло» [4] та Цивільному кодексі Німеччини [5].

Управителя та управляючу компанію може призначати забудовник у тому разі, якщо житло тільки здається в експлуатацію. Основною умовою при цьому є те, що управителя призначають не більше як на п'ять років та не менше, ніж на рік.

Відповідно до Закону «Про право власності на житло» до завдань управителя відносять:

- здійснення господарсько–управлінської діяльності;
- збереження вартості елементів житлового будинку тощо [4].

Крім того, у Законі «Про право власності на житло» наведено перелік примусових мінімальних завдань і обов'язків управителя. Договір, що укладається з управителем, містить законодавчо регульовані завдання та обов'язки управителя, які не можуть бути виключені з нього [4].

Додатково завдання управителя або управляючої компанії регулюються:

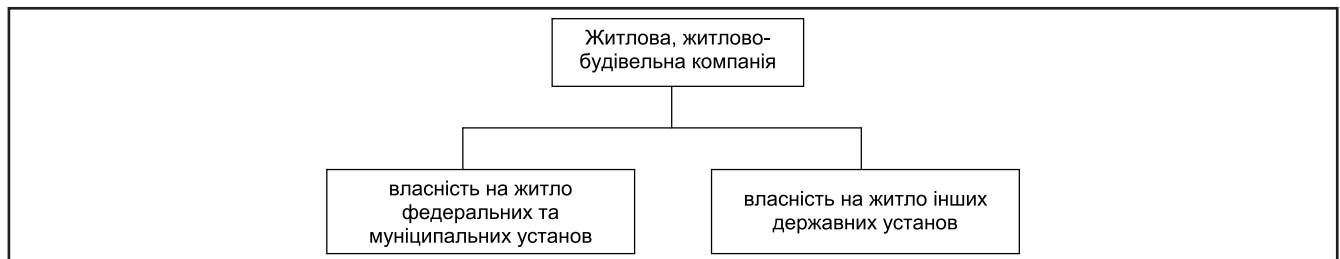


Рисунок 1. Об'єкти управління житлових і житлово–будівельних компаній у Німеччині

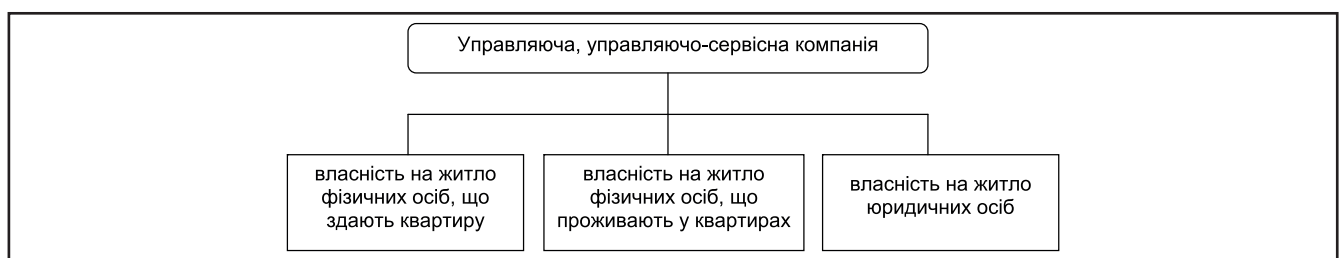


Рисунок 2. Об'єкти управління управляючої і управляючо–сервісної компанії

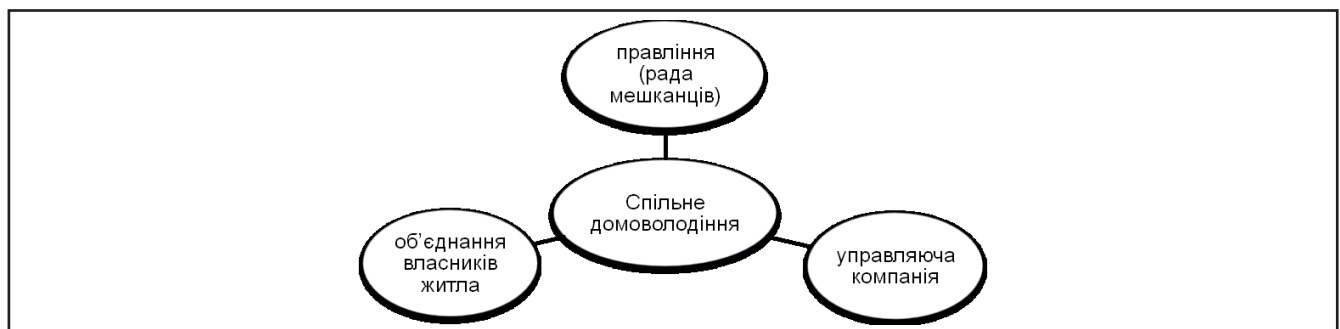


Рисунок 3. Структура спільного домоволодіння у Німеччині

1. Декларацією про розділ спільної власності у будинку.
2. Рішенням об'єднання власників житла.
3. Судовими рішеннями.
4. Договором з управителем.
5. Контрактами з власниками житлових приміщень.

На відміну від Німеччини у Польщі перехід до професійного управління житловою нерухомістю відбувся у другій половині 90-х років. У цей період відбулося законодавче врегулювання діяльності управителів спільним майном багатоквартирних будинків, зокрема було прийнято Закон «Про власність» завдяки вчасному законодавчому врегулюванню діяльності управителів спільного майна багатоквартирних будинків. До законодавчо-нормативних актів, що регламентують діяльність управителів, відносять Закон «Про власність» [6] і Закон «Про управління нерухомістю» [7].

Завдяки цим законам відбулася адаптація комунальних підприємств до ринкових принципів економіки, були створені нові організаційно-правові форми управління, затверджено обов'язкову сертифікацію управителів та підвищені вимоги до їхньої професійної освіти.

Також перехід сфери житлово-комунального господарства Польщі на ринкові засади функціонування було спричинено зменшенням коштів на дотацію державних обслуговуючих підприємств. Самоокупність та самофінансування стали основними принципами діяльності підприємств.

Уперше діяльність з управління житлом розпочали житлово-комунальні підприємства, які були створені на базі державних житлово-комунальних підприємств. Проте дуже часто якість наданих послуг не відповідала вимогам мешканців. Проблема була вирішена прийняттям на законодавчому рівні закону, що дозволив надавати послуги з управління та утримання житлових будинків комерційним компаніям, холдингам дочірніх підприємств. У результаті на ринку з'явилася конкуренція: були створені приватні управляючі компанії, філії іноземних управляючих компаній. Щоб зберегти свою частку ринку, підприємства були вимушені пристосуватися до вимог ринку стосовно ціни та якості послуг.

У 1998 році житлово-комунальне господарство Польщі повністю перейшло на ринкові засади функціонування. Нововведенням у цій сфері стало впровадження професії професійного управителя нерухомістю, що було передбачено Законом «Про управління нерухомістю».

Крім того, був прийнятий Закон «Про професійну діяльність у сфері управління нерухомістю», до основних положень якого можна віднести:

- регулювання правових засад управління нерухомістю;
- введення поняття професійного управителя нерухомим майном;
- встановлення вимог стосовно кваліфікації управителів;
- встановлення вимог до ліцензії управителя;
- встановлення відповідальності управителя тощо.

Із прийняттям Закону «Про управління нерухомістю» в дію ввійшли такі положення: обов'язкове ліцензування діяльності управителя, створення реєстру управителів, жорсткіші вимоги щодо освіти та кваліфікації управителя.

Ліцензія, яка надається управителю, заноситься до центрального реєстру. Нині управління житлом без ліцензії призводить до кримінальної відповідальності. Займатися про-

фесійною діяльністю управитель може тільки тоді, коли був внесений відповідний запис до центрального реєстру управителів нерухомістю. Крім того, професійне звання «управитель нерухомістю» охороняється законом.

Враховуючи той факт, що у всіх багатоквартирних будинках Польщі обов'язково мають бути створені житлові товариства, при купівлі квартири мешканець автоматично зараховується до членів товариства. Таким чином, можна зробити висновок, що управитель або управляюча компанія укладають договір про управління не з кожним мешканцем, а загалом із житловим товариством.

Товариство для утримання будинку у належному стані має відкрити два рахунки, кошти до яких надходять із внесків співвласників будинку, – поточний та ремонтний. На першому відбувається накопичення коштів поточних витрат з утримання будинку, на другому – накопичення коштів для здійснення витрат у майбутньому або на масштабніші ремонтні роботи.

Реформа житлово-комунального сектора у Литві розпочалася у 1991 році загальною приватизацією фонду державного орендованого житла. У короткі терміни було продано квартири, що знаходилися у державній та комунальній власності у кількості 532,9 тис. одиниць. Будинки та квартири можна було придбати, оплативши 23% вартості готівкою, а 77% – чеками. Так, на сьогодні 97% житлового фонду – приватизовано, лише 3% знаходиться у державній або комунальній власності [2].

У житловому фонді Литви переважають багатоквартирні будинки, хоча у сільській місцевості – індивідуальні будинки. Основна частина місцевого житлового фонду (66%) побудована у 1961–1990 роках.

Власники квартир володіють також спільною частковою власністю, що передбачено литовським законодавством. Власникам належать:

- приміщення загального користування – коридори, сходові клітки тощо;
- основні конструктивні елементи – підвали, дахи тощо;
- механічне, електричне, сантехнічне та інше обладнання загального користування – ліфти, система опалення, вхідний трубопровід тощо [8].

Основною метою управління будинком є здійснення заходів, спрямованих на збереження будинку та використання об'єктів загального користування за їхнім призначенням.

Основні форми управління багатоквартирними будинками у Литві наведено на рис. 4.

Від імені власників квартир та інших приміщень діє адміністратор (управитель), що може бути юридичною особою, яка має право на управління багатоквартирним будинком та отримала відповідну атестацію – підприємство, створене органами місцевого самоврядування, інше державне підприємство, підприємство від іншої установи. Проте комунальне підприємство, що є управителем, не може надавати послуги з ремонту та обслуговування будинку, яким воно управляє. Вибір підприємства з ремонту та обслуговування будинку відбувається шляхом проведення тендеру, враховуючи такі критерії, як ціна та якість. Адміністративні витрати поділяють між собою власники будинку пропорційно своїй частці у спільній власності [8].

У країні діє 225 підприємств з надання послуг нагляду та адміністрування житла, до функцій висококваліфікованих

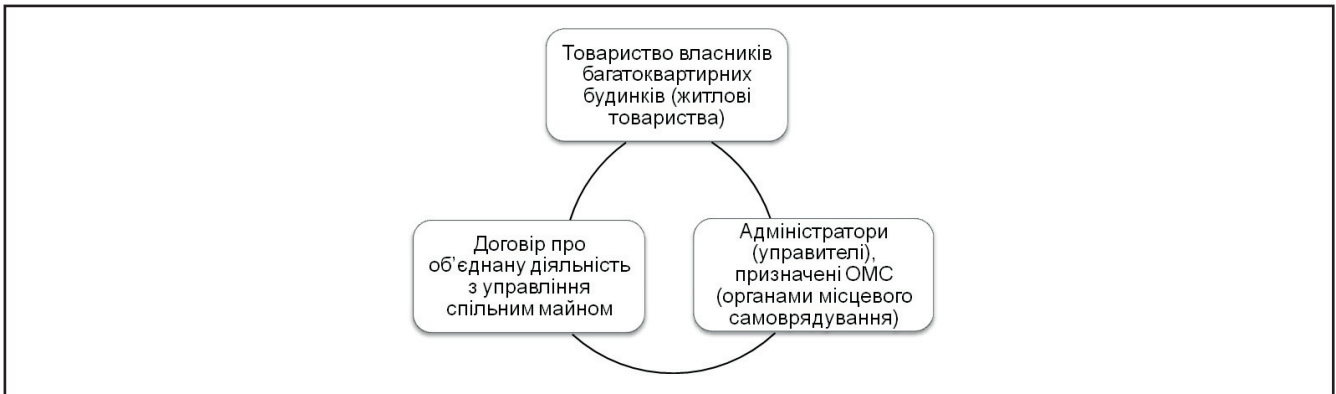


Рисунок 4. Основні форми управління багатоквартирними будинками у Литві

працівників яких входить здійснення технічних оглядів, регулярного нагляду, організація або здійснення нагляду за об'єктами загального користування, ремонту тощо.

Нині у Литві саме управляючі компанії комунальної або приватної форми власності, призначені органами місцевого самоврядування, здійснюють управління та обслуговування житлових будинків. Управляючими компаніями обслуговується близько 82% багатоквартирних будинків. Решту поділяють між собою товариства власників житла – 17% та 1% власників створили договір спільної діяльності [8].

В Естонії Асоціація естонських спеціалістів з управління нерухомістю та утримання нерухомості (Eesti Kinnisvara Haldajate ja Hooldajate Liit – EKHNHL) (далі – Асоціація) здійснює регулювання послуг з професійного управління житловою нерухомістю. Асоціацію було створено 16 листопада 1995 року у місті Тюрі в Естонії. Метою діяльності Асоціації є організація в національному масштабі спільних дій юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, які здійснюють управління нерухомістю. Нині Асоціація нараховує 95 членів [9].

Членами Асоціації є приватні компанії – 85 членів, фізичні особи-підприємці – 7 членів та три представника державного сектору: банк Естонії, муніципалітет міста Таллінн, Управління військовими об'єктами Естонії. Правління Асоціації обирається на трирічний термін найвищим органом Асоціації – загальними зборами членів Асоціації.

За роки своєї діяльності, а це майже 20 років, Асоціація реалізувала значну кількість проектів у сфері управління нерухомістю, зокрема:

- Кодекс добросовісної практики (2000), внесення поправок до Статуту від 1995 року (2000, 2004);
 - професійні стандарти (2000) та їхні нові версії (2004), системи атестації й сертифікації (2000);
 - стандарт управління нерухомістю та утримання нерухомості EVS 807:2001 (2001) і його нова версія EVS 807:2004 (2004);
 - довідник спеціаліста з управління нерухомістю, посібник зі стратегії утримання нерухомості для власників нерухомості та посібник заходів щодо купівлі (2004);
 - стратегія розвитку у сфері управління нерухомістю і утримання нерухомості Асоціацією на 2005–2010 роки (2005);
 - стандарт управління нерухомим майном EVS807:2004 [9].
- Естонська Асоціація розробила та впровадила класифікатор з управління нерухомістю, в якому всі роботи з обслуговування будинку відділені від управлінської діяльності. Крім того, окремо виділено витрати, що пов'язані зі споживанням ресурсів користувачами приміщень.
- Згідно зі стандартом управління нерухомим майном є професійною діяльністю, спрямованою на збереження майна [10]. При цьому враховуються як інтереси власників у збереженні майна, так і інтереси користувачів щодо подальшого використання приміщень. З метою збереження нерухомого майна адміністративна діяльність поділяється на три групи, що зображено на рис. 5.

Основною концепцією стандарту є підхід на основі класифікації різновидів діяльності. Стандарт побудований у вигляді переліку зобов'язань власників, до якого входить список за-

Фізичне збереження	<ul style="list-style-type: none"> • організація власності (в основному будівлі, її структури і комунальні послуги) таким чином, щоб підтримувати її в стані, що відповідає специфікаціям проектувальника і не становить небезпек для користувачів і для третіх осіб;
Правове збереження	<ul style="list-style-type: none"> • управління зобов'язаннями таким чином, щоб власник не був обтяжений додатковими покараннями у результаті або невиконання зобов'язань, або через непрофесійну реалізацію цих зобов'язань;
Економічне збереження	<ul style="list-style-type: none"> • організація та планування комплексу заходів таким чином, що власність буде залишатися доступною для власника після виконання вимог та обмежень, встановлених у бюджеті.

Рисунок 5. Основні групи адміністративної діяльності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Естонський стандарт управління нерухомістю EVS 807:2004 [10]

Код	Назва комплексних дій
100	управління нерухомістю
200	технічне обслуговування будівель та технічних споруд
300	роботи із благоустрою на території та у будинку
400	роботи з будівництва, ремонту та реконструкції
500	виконання обов'язків власника нерухомості
600	енергозабезпечення, послуги з постачання води та комунікацій
700	надання допоміжних послуг

Таблиця 2. Ієрархія фахівців з управління та обслуговування нерухомості [10]

Фахівець	Обов'язки	Робочі завдання	Освіта, досвід роботи
Майстер з обслуговування нерухомого майна III категорії	Організація технічного обслуговування структури будівель, інженерних систем і приміщень згідно з книгою технічного обслуговування	Робота є небезпечною і вимагає точного дотримання вимог безпеки. Умови праці змінюються, і особі потрібно працювати як зовні, так і усередині будинку	Професійна середня освіта або середня освіта та дворічний досвід роботи
Менеджер з обслуговування нерухомого майна IV категорії	Організація роботи з обслуговування об'єктів нерухомості; відповідальність за постійне утримання нерухомого майна на підставі договорів, підписаних з власниками або юридичними особами, які представляють власників	Інструктаж працівників з технічного обслуговування і ремонтних робіт, проведення розрахунків і стандартизації цін на технічне обслуговування, заповнення журналу технічного обслуговування (експлуатації) та аналіз записів, забезпечення безпеки праці і нагляд за ремонтно-експлуатаційними роботами	Професійно-технічна середня освіта, професійна підготовка, затверджена кваліфікаційною комісією і трирічний досвід роботи
Управитель нерухомим майном V категорії	Проектування технічно-експлуатаційної стратегії для об'єктів нерухомості та забезпечення, щоб вони впроваджувалися після отримання дозволу від власника	Планування обслуговування об'єктів нерухомого майна, проектування діяльності обслуговуючої компанії, складання стратегії розвитку компанії і проведення аналізу ефективності діяльності. Вимагається вміння керувати людьми і матеріальними ресурсами, орієнтація на результат і гнучкість	Вища професійна освіта (вище середньої), професійна підготовка, затверджена кваліфікаційною комісією та чотирирічний досвід роботи

ходів. Список має трирівневу ієрархію, на верхньому рівні якої знаходяться принципи класифікації основних груп (табл. 1) [10]. На третьому рівні докладно розписані заходи.

Для оперативного отримання інформації щодо стану нерухомості, заходів, які було виконано та які виконати необхідно, стандартом передбачена наявність системи відповідної документації. Крім того, у стандарті досить чітко розподілені обов'язки фахівців з управління та обслуговування.

В естонському стандарті також визначено та описано різні види ремонтно-експлуатаційних робіт та впроваджена трирівнева ієрархія фахівців з управління та обслуговування нерухомості (табл. 2).

З метою вдосконалення професійних умінь, теоретичних знань та практичних навичок стандартом встановлена необхідність регулярного підвищення рівня кваліфікації управителів [10].

Зовсім інші підходи до управління житловим фондом існують у Голландії, де кожен під'їзд багатоквартирного будинку обладнано окремими вводами для постачання ресурсів – води, тепла, електроенергії. Асоціація власників житла створюється саме з урахуванням окремих вводів. Так, якщо будинок має три під'їзди, асоціацій буде також три.

Вони створюються у формі юридичної особи, Типовий статут яких розроблено Асоціацією нотаріусів. Він містить повний перелік функцій співвласників будинку щодо його утримання та управління ним.

Враховуючи те, що до складу значної частини асоціацій входять власники до 10 приміщень, перевага надається самоуправлінню будинком. При цьому голова та члени асоціації здійснюють управління на безоплатній основі. Проте у тому разі, якщо асоціація об'єднує власників понад 10 приміщень, наймається професійний управитель, якому за договором управління доручають певну частину функцій власники будинку за відповідну плату, що також передбачена договором.

Відмінною ознакою, що відрізняє управителя у Голландії від управителя Німеччини, – це відсутність відносин із постачальниками житлово-комунальних послуг, якими власники опікуються самостійно.

Висновки

Адаптація досвіду країн Європейського Союзу у сфері управління житловим фондом є сьогодні дуже актуальною для нашої країни, оскільки триває процес реформування житлового-комунального господарства загалом, та сфери житлового господарства зокрема. Незважаючи на те що процес реформування сфери житлового господарства нашої держави відбувається повільнішими темпами порівняно до країн Європейського Союзу, у цьому напрямі існують позитивні зрушення. Зокрема, було прийнято Закон України від 14.05.2015 №417-VIII «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», що визначив особливості здійснення права власності у багатоквартир-

ному будинку, врегулював правові, організаційні та економічні відносини, пов'язані з реалізацією прав та виконанням обов'язків співвласників багатоквартирного будинку щодо його утримання та управління [11]. Проте Закон України від 29.11.2001 №2866-III «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» передбачає, що «за рішенням загальних зборів функції з управління багатоквартирним будинком можуть бути передані (всі або частково) управителю або асоціації» [12]. У той час як відповідно, наприклад, до законодавства Німеччини управитель або управляюча компанія мають бути призначені обов'язково.

Відмінністю українського законодавства порівняно до німецького є відсутність обов'язкової сертифікації управителів.

Однією зі спільних рис сфери житлового господарства України та Німеччини є можливість призначення управителя та управляючої компанії забудовником у тому разі, якщо житло тільки здається в експлуатацію. В Україні керуючі компанії існують на базі деяких будівельних підприємств, що надають послуги з управління будинком, зведеним цим підприємством.

Порівняно з Польщею Україна пізніше перейшла до професійного управління житловою нерухомістю. Якщо у Польщі товариство для утримання будинку у належному стані має відкрити два рахунки – поточний та ремонтний, у нашій державі Законом України від 29.11.2001 №2866-III «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» передбачено створення ремонтного, резервного та спеціального фондів [12]. Хоча порівняно з Польщею у законодавстві України щодо управління житловим фондом є певні відмінності – відсутність обов'язкового ліцензування діяльності управителя, створення реєстру управителів, жорсткіші вимоги щодо освіти та кваліфікації управителя.

Аналогія у цій сфері простежується й стосовно Литви, де так само як в Україні власники квартир володіють спільною власністю багатоквартирного будинку, та у формах управління багатоквартирними будинками.

Проведений аналіз свідчить про те, що сфера управління житловим фондом європейських країн є досить розвиненою, тому реформування повинно здійснюватися саме на базі детального вивчення їхнього досвіду.

Крім того, варто наголосити на доцільності адаптації на законодавчому рівні досвіду європейських країн у даному напрямку, що позитивно вплине на реформування сфери управління житловим фондом нашої держави та дозволить підвищити ефективність цього процесу.

Список використаних джерел

1. Дахно І.І. Німецьке цивільне уложення: в 6 т. / І.І. Дахно // Юридична енциклопедія – Київ, 2002. – 720 с.
2. Професійне управління житловою нерухомістю: правові, організаційні, економічні і фінансові аспекти: практ. посібник: в 2 т. / за заг. редакцією Бригілевича В. – Львів: «Папуга», 2013. – Т. 1. – 228 с.

3. Управління нерухомістю в Польщі на прикладі житлових товариств: історія виникнення, основні поняття, перспективи розвитку / за редакцією З. Дубеля. – К.: Асоціація «Східноєвропейський Демократичний Центр», 2006. – 50 с.

4. Про право власності на житло [Електрон. ресурс]: Закон Німеччини від 15.03.1951. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://faq.germany.ru/wohnung.db/items/14.html?op=>, вільний. – (дата звернення: 29.03.2016). – Назва з екрана.

5. Цивільний кодекс Німеччини [Електрон. ресурс]. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/bgb/>, вільний. – (дата звернення: 30.03.2016). – Назва з екрана.

6. Ustawa o własności lokali z dnia 24 czerwca 1994 r. [Електрон. ресурс]. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://dokumenty.e-prawnik.pl/akty-prawne/ustawy/ustawa-o-wlasnosc-lokali.html>, вільний. – (дата звернення: 30.03.2016). – Назва з екрана.

7. Зрубек Р., Банашек А. Развитие государственного и местного управления недвижимостью в Польше [Электрон. ресурс] / Р. Зрубек, А. Банашек // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование / Варминско-Мазурский университет. – Электронные текстовые данные. – Польша: Варминско-Мазурский университет в Ольштыне, 2008. – Вып. 3 (36). – Режим доступа: http://dpr.ru/journal/journal_34_13.htm, свободный. – (дата обращения: 30.03.2016). – Загол. с экрана.

8. Литва пропонує власну модель реформи ЖКХ [Електрон. ресурс]. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ua/pda/one/litva-proponuje-vlasnu-model-reformi-zhkhk>, вільний. – (дата звернення: 31.03.2016). – Назва з екрана.

9. Реформування системи управління житловою нерухомістю міста: практ. посібник / за заг. ред. Бригілевича В.; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – Київ: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 104 с.

10. Мероприяття по обеспечению ухода за недвижимостью [Электрон. ресурс]: Стандарт Эстонии EVS 807:2004. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: http://www.elamuteenused.ee/uploads/%D0%91%D0%B0%D0%B7%D0%B0%20%D0%B7%D0%BD%D0%B0%BD%D0%B8%D0%B9/EVS_807_2004_klassifikaator%20_%20%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B4%20%D0%B7%D0%B0%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%D1%8E_rus.pdf, свободный. – (дата обращения: 31.03.2016). – Загол. с экрана.

11. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку [Електрон. ресурс]: Закон України від 14.05.2015 №417-VIII. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/417-19>, вільний. – (дата звернення: 26.01.2015). – Назва з екрана.

12. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку [Електрон. ресурс]: Закон України від 29.11.2001 №2866-III. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>, вільний. – (дата звернення: 26.01.2015). – Назва з екрана.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.122

О. КОПИЛЮК,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівська комерційна академія,
П. КУЦАБ,
здобувач, Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України, Львів

Застосування комплексного підходу до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва

Висвітлено складові системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва із врахуванням низки суб'єктивних та об'єктивних факторів впливу та специфічних особливостей. Конкретизовано цільові орієнтири процесу формування та використання фінансових ресурсів з базуванням на комплексному та системному підході до фінансово-го забезпечення транскордонного співробітництва. Запропоновано в рамках системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва виокремлювати складові механізму й процесу.

Ключові слова: фінансове забезпечення, транскордонне співробітництво, прикордонні території, децентралізація повноважень, програми транскордонного співробітництва.

О. КОПЫЛЮК,
д.е.н., профессор, заведующий кафедрой финансово-экономической безопасности и банковского бизнеса,
Львовская коммерческая академия,
П. КУЦАБ,
соискатель, Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Применение комплексного подхода к формированию системы фінансового обеспечения трансграничного сотрудничества

Рассмотрены составляющие системы финансового обеспечения трансграничного сотрудничества с учетом ряда субъективных и объективных факторов влияния и специфических особенностей. Конкретизированы целевые ориентиры процесса формирования и использования финансовых ресурсов с базированием на комплексном и системном подходе к финансовому обеспечению трансграничного сотрудничества. Предложено в рамках системы финансового обеспечения трансграничного сотрудничества выделить составляющие механизма и процесса.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, трансграничное сотрудничество, пограничные территории, децентрализация полномочий, программы трансграничного сотрудничества.

Deals with the components of the system of financial security CBC using a variety of subjective and objective factors of influence and specific features. Concretized targets of formation and use of financial resources basing on a comprehensive and systematic approach to finance cross-border cooperation. A within the financial provision of cross-border cooperation to isolate the components of the mechanism and process.

Keywords: financial security, cross-border cooperation, border areas, decentralization of authority, cross-border cooperation.

Постановка проблеми. Інтеграційна спрямованість економічного розвитку України нерозривно пов'язана з процесами інтенсифікації руху капіталів через прикордонні тери-

торії та активізацією транскордонного співробітництва. Це обумовлює необхідність концентрації зусиль з боку транскордонних суб'єктів регіонального розвитку на досягнен-

ня тих ключових пріоритетів, дотримання базових принципів і засад добросусідських відносин та партнерства, забезпечення організаційно-правових, фінансових та інституційних умов їх реалізації, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності й соціально-економічного розвитку прикордонних територій. На сьогодні проблемними аспектами реалізації програм транскордонного співробітництва залишається існування істотних відмінностей у митному й податковому законодавстві сусідніх держав, суттєва градація у рівнях соціально-економічного розвитку країн-учасниць євро регіонів та їх прикордонної інфраструктури, відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів та неузгодженість у визначенні механізмів фінансування транскордонних програм і проектів. Це обумовлює необхідність застосування комплексного підходу до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва з врахуванням низки суб'єктивних та об'єктивних факторів впливу, специфічних особливостей та складових компонентів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні існує низка фундаментальних наукових досліджень, пов'язаних з обґрунтуванням та реалізацією системи взаємозв'язків та відносин для вирішення спільних проблем на прикордонних територіях. У даному контексті вагомими є наукові розробки таких науковців, як З. Варналій, Н. Внукова, М. Долішній, В. Кравців, Н. Мікула, В. Маркович, В. Пила, І. Стронянська, І. Софіщенко, А. Філіпенко, О. Чмир та інших. В їхніх дослідженнях акцентується увага на організаційно-економічних аспектах та правових засадах транскордонного співробітництва, які сприятимуть подальшому просторовому розвитку прикордонних територій. Поряд із тим, незважаючи на вагомий доробок, наукового осмислення та практичного вирішення потребують питання, пов'язані з формуванням системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва та врегулюванням комплексу існуючих проблем його реалізації.

Метою статті є визначення методологічних аспектів застосування комплексного підходу до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва на основі врахування цільових орієнтирів, пріоритетності та визначення складових компонентів.

Виклад основного матеріалу. При обґрунтуванні системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва, на нашу думку, передусім доцільно виходити з його понятійної сутності, що трактується нами як процес, який передбачає реалізацію системи фінансових відносин щодо мобілізації та ефективного використання наявних, виявлення й залучення потенційних фінансових ресурсів транскордонних суб'єктів регіонального розвитку у системі міжнародних відносин у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством. Це, зокрема, територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади України та територіальні громади та відповідні органи влади інших держав. Об'єднання їх фінансових можливостей є основою реалізації економічних процесів на відповідній території, запланованих соціальних програм, проектів, підтримки стабільного функціонування інфраструктури та підвищення життєвого рівня населення на визначеній прикордонній території.

Отже, основою фінансового забезпечення транскордонного співробітництва є наявні та потенційні фінансові ре-

сурси, які достатньо диверсифіковані, залучаються із різних джерел фінансування, характеризуються різноманітними формами та принципами акумуляції. Це зумовлює необхідність постановки чітких цільових орієнтирів процесу формування та використання фінансових ресурсів з базуванням на комплексному та системному підході до фінансового забезпечення транскордонного співробітництва. Такий підхід дозволяє нам виокремити в рамках системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва складові механізми, й складові процесу (див. рис.). Зазначена конкретизація є в певній мірі умовною та сформованою з урахуванням функціонального аспекту, оскільки в загальному розумінні система розглядається як сукупність елементів у їх взаємозв'язку та взаємозалежності.

До складових механізму нами віднесено: форми, методи, важелі та інструменти, а також нормативно-правове забезпечення.

Зокрема, І.Г. Бабець, досліджуючи інноваційну модель транскордонного співробітництва суб'єктів прикордонних територій України і Польщі, виокремлює фінансове забезпечення в рамках таких організаційно-правових форм: 1) грантові кошти (програми TACIS, INTERREG), місцеві бюджети – Інноваційний центр транскордонного співробітництва; 2) грантові кошти, дохід від надання консультаційних послуг, реалізація інноваційних проектів – Міжнародний центр інновацій та розвитку; 3) кошти банківських, страхових установ, інвестиційних, венчурних, пайових фондів – Міжнародний інноваційний кластер; 4) ресурси економічних суб'єктів, міждержавні та національні преференції – Міжнародна неурядова організація «Міжнародний центр інноваційного співробітництва» [1, с. 12].

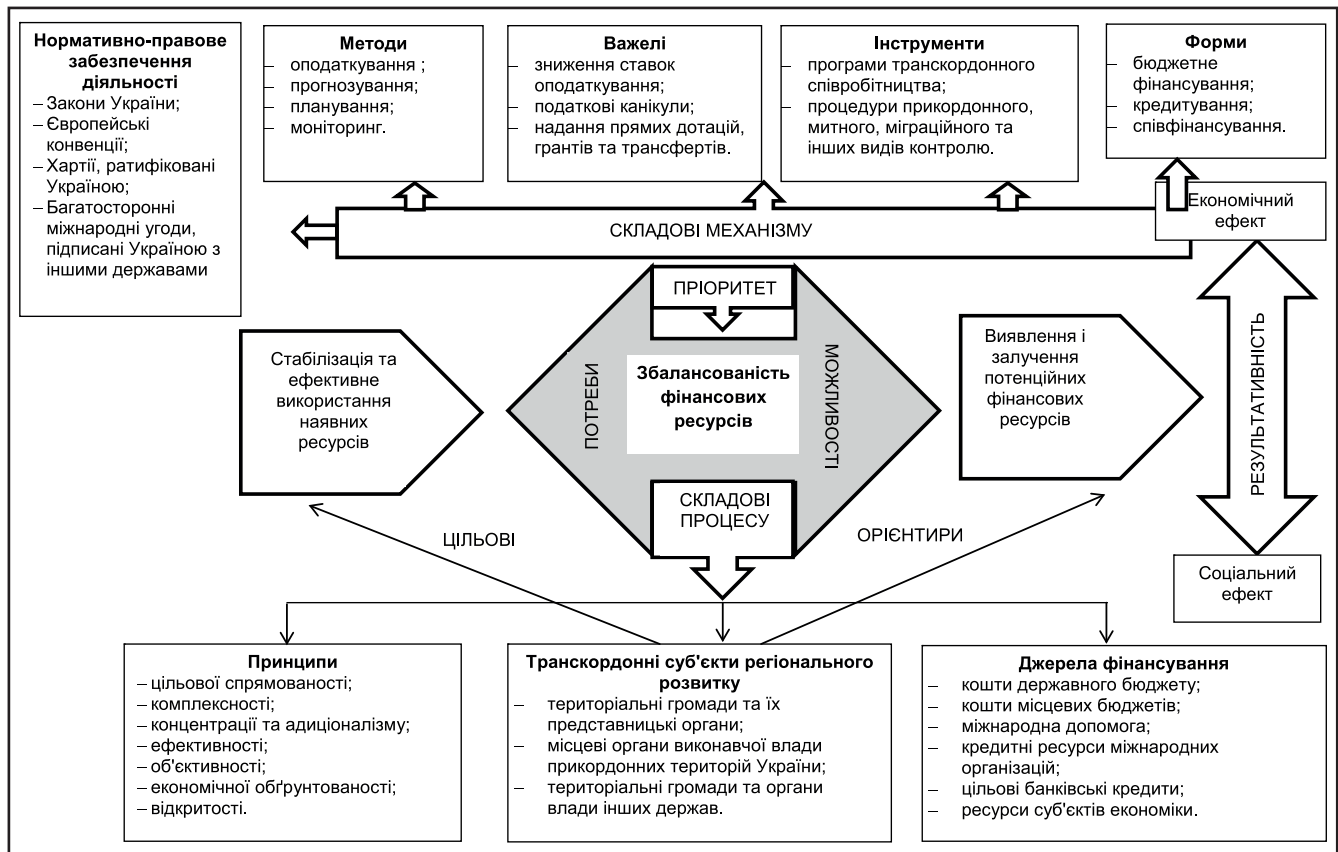
За такого підходу автором чітко поєднано організаційно-правові форми з визначеними суб'єктами транскордонних відносин та деталізовано джерела формування фінансових ресурсів. З урахуванням такої позиції, на нашу думку, форми фінансового забезпечення доцільно конкретизувати в рамках бюджетного фінансування, кредитування та співфінансування.

До методів фінансового забезпечення транскордонного співробітництва нами віднесено оподаткування, прогнозування, планування та моніторинг, використання яких дозволить відстежити поточний стан та розробляти перспективні напрями щодо диверсифікації фінансових ресурсів в рамках транскордонної співпраці.

Для стимулювання розвитку євро регіонів в Україні держава може застосовувати такі фінансові важелі, як зниження рівня оподаткування, введення «податкових канікул», надання прямих дотацій, грантів та трансфертів [3, с. 11–12]. Важливо, що такий підхід до виокремлення фінансових важелів є обґрунтованим з позицій результативності його впливу на активізацію процесів соціально-економічного розвитку прикордонних територій.

Обсяги, механізми та інструментальне забезпечення фінансування зумовлені мотивами та інтересами учасників усіх рівнів економічної системи. З точки зору специфіки фінансування серед джерел формування фінансових ресурсів фінансування спільних проектів в євро регіонах, на думку І.Я. Софіщенко, доцільно виокремити офіційні та приватні. До офіційних необхідно зарахувати кошти державних та місцевих бюджетів, які виділяються для фінансування проектів в євро регіонах. До них також

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



Система фінансового забезпечення транскордонного співробітництва

Авторська розробка.

можна зарахувати фінансування, яке надається Європейським Союзом у рамках виконання програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства. Приватні кошти надходять від суб'єктів господарювання, які є учасниками спільних проектів, неурядових організацій. Нагромаджений досвід функціонування євро регіонів за участю України свідчить про активне застосування комплексного підходу до формування їх фінансового забезпечення – фінансування проектів поєднує офіційні та приватні кошти. Поступово опановуються різноманітні механізми фінансового забезпечення: бюджетне фінансування, проектне фінансування, позики, гранти [9]. Підтримуючи такий підхід автора щодо поділу джерел фінансування програм та проектів транскордонного співробітництва на державні й приватні, вважаємо за доцільне їх доповнити такими, як: міжнародна допомога, кредитні ресурси міжнародних організацій, цільові банківські кредити, ресурси суб'єктів економіки тощо.

На думку Н.А. Мікули та В.В. Толкованова, дієвим механізмом, який би забезпечив можливості синхронного співфінансування проектів транскордонного співробітництва з боку Європейського Союзу, могло б стати введення окремої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування проектів транскордонного співробітництва. Кошти згаданої державної субвенції необхідно спрямувати виключно на реалізацію інфраструктурних проектів, враховуючи такі пріоритети: забезпечення «дзеркальності» прикордонної інфраструктури; реалізація транскордонних проектів у рамках діючих євро регіонів, зокрема, шляхом забезпечення бюджетного співфінансування українською стороною проектів, які мають

реалізовуватися переважно за рахунок коштів Європейського Союзу; реалізація транскордонних проектів, основне фінансування яких безпосередньо передбачене діючими спільними операційними програмами Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП) [4, с. 84].

До джерел фінансування транскордонного співробітництва Н.А. Мікула у своїй монографії віднесла і безвідсотковий банківський кредит для реалізації значимих для регіону проектів. Відсотки за такими кредитами повинні погашатися за рахунок бюджетних коштів [5, с. 117]. Таке джерело фінансування вважаємо в умовах сьогодення недостатньо прийнятним для реалізації, оскільки безвідсоткові банківські кредити практично не видаються, можуть бути виключно пільгові кредити банків, які передбачають знижену процентну ставку за їх використання й окремі умови погашення за рахунок кредитних коштів Євросоюзу чи інших інституцій, а не коштів місцевих бюджетів.

До інструментів фінансового забезпечення нами віднесено програми транскордонного співробітництва, а також процедури прикордонного, митного, міграційного та інших видів контролю.

При цьому слід враховувати, що державне фінансування здійснюється згідно із Законом України «Про державні цільові програми» і можливе відповідно лише в рамках Державної програми розвитку транскордонного співробітництва, а також програм, розроблених міністерствами та іншими інституціями.

Державна програма розвитку транскордонного співробітництва чітко регламентує механізм фінансового забезпечення програм і проектів, що базується на низці інструктив-

них матеріалів, а саме: Положення про порядок підготовки проектів (програм) транскордонного співробітництва, Положення про порядок конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, Типової методики відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва тощо. Вважаємо, що транскордонне співробітництво має базуватися на диференційованих інструментах та джерелах фінансування, які мають охоплювати не лише бюджетне фінансування з боку України, а й залучення коштів у рамках Європейського інструмента сусідства та партнерства та Європейського фонду регіонального розвитку.

У даному контексті поділяємо підхід З.С. Варналія, який декларує, що новітні умови вимагають створення регіональних та місцевих мереж взаємодії, організації коаліцій місцевого та регіонального розвитку між різними групами інтересів, створення ефективних систем прийняття рішень, залучення до транскордонної діяльності або створення спеціалізованих професійних інститутів [2, с. 699].

Для активізації соціально-економічного, науково-технічного, екологічного та культурного розвитку суб'єктів транскордонного співробітництва затверджуються регіональні програми розвитку транскордонного співробітництва. Зокрема, рішенням Львівської обласної ради №1327 від 17 березня 2015 року було затверджено Регіональну програму з міжнародного і транскордонного співробітництва, європейської інтеграції на 2015–2018 роки, фінансування заходів якої здійснюється за рахунок коштів обласного бюджету, зокрема обсяг коштів, які пропонується залучити на виконання Програми передбачено на 2015 рік у сумі 2200 тис. грн., 2016–2018 роки – у межах бюджетних призначень. Кошти, передбачені на реалізацію Програми, використовуються виконавцями її заходів – департаментом міжнародного співробітництва та туризму Львівської обласної державної адміністрації та Львівською обласною радою на паритетних засадах [6].

Європейський Союз сьогодні надає широку підтримку за початкуванням регіональної політики нової якості. Крім експертної допомоги діють механізми грантової підтримки на реалізацію проектів. Започатковано лінію бюджетної підтримки регіонального розвитку, що полягає в розподілі коштів на конкурсних засадах через Державний фонд регіонального розвитку, які надходять до державного бюджету безпосередньо з бюджету ЄС.

Цікавим є підхід В.Ф. Савченко, де представлено схему суб'єктів фінансово-інвестиційної діяльності транскордонних регіонів України та поділено їх на зовнішні та внутрішні. Зовнішні суб'єкти прокласифіковано на фінансові: банки, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії та інші фінансові посередники та економічні: корпорації, фірми, міжнародні організації та фонди, органи влади. Аналогічно розподілено і внутрішні суб'єкти на фінансові, до яких віднесено банки та економічні: фірми, підприємства, фізичні особи, регіональні органи влади [8, с. 20].

Транскордонне співробітництво здійснюється за урядово-регіональним і регіонально-локальним напрямками. У першому випадку співробітництво спирається на міжнародні угоди. Основою ж регіонально-локального співробітництва є особисті контакти з сусідами, викликані господарськими потребами, а також співпраця в галузі культури. Але у будь-якому випадку політика фінансового забезпечення транскордон-

ного співробітництва має базуватися на реалізації принципів концентрації та адичіоналізму, які входять до переліку базових принципів європейської регіональної політики. Реалізація принципів концентрації та адичіоналізму означає, що фінансові ресурси, які надає ЄС окремим державам – членам чи суб'єктам територіального, регіонального розвитку мають бути доповнені та розширені за рахунок місцевих джерел. По суті, ці два принципи мають взаємодоповнюючий характер і головною умовою ставлять кооперування та ефективне використання ініціатив, пошук та розвиток власних джерел фінансування програм регіонального розвитку та транскордонного співробітництва. Загальноприйнятим є те, що 50% того чи іншого проекту фінансує держава – член ЄС, а внесок депресивних регіонів становить щонайменше 20% [10, с. 78].

На нашу думку, поряд із принципами концентрації та адичіоналізму система фінансового забезпечення транскордонного співробітництва повинна ґрунтуватися і на інших принципах: цільової спрямованості, ефективності, економічної обґрунтованості, комплексності, відкритості.

У значній мірі низька ефективність функціонування транскордонних утворень в Україні зумовлена недостатністю фінансових ресурсів, форм, методів та важелів їх формування і використання. Слід зазначити, що досвід країн Європейського співтовариства в межах прикордонних територій показує спрямування фінансових ресурсів обох держав на транскордонне, транснаціональне й трансрегіональне співробітництво, прикладами чого може слугувати реалізація Європейської територіальної співпраці в рамках реалізації програм Interreg A, Interreg B, Interreg C, метою яких є гармонізація економічного, соціального й територіального розвитку країн ЄС з початковою вартістю 1,1 млрд. євро для 11 країн учасниць із збільшенням до 10,1 млрд. євро для 28 держав-учасниць. Interreg A як основа європейського транскордонного співробітництва задіює 37,5% населення країн – членів ЄС, яке проживає на прикордонних територіях в межах 38 міжнародних кордонів країн – членів ЄС або інших, що не входять до нього.

Основним стимулом розвитку єврорегіонів за участю України залишається усвідомлення можливості реалізації програм розвитку прикордонних територій за рахунок диверсифікації джерел фінансування й активної підтримки інституцій транскордонного співробітництва ЄС.

Узагальнення досвіду транскордонного співробітництва й засад його фінансування дозволило науковцям ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього» констатувати, що найбільш активними є програми в рамках «Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП)», Ініціативи «Східне партнерство», а також Програми «Підтримки політики регіонального розвитку України». Однією з вимог більшості Програм є співфінансування проектів [7, с. 9].

Дослідження досвіду фінансування програм в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП) показує, що фінансування транскордонного співробітництва здійснюється з двох основних джерел: безпосередньо бюджету ЄІСП у розмірі, що становить максимум 5% від загального обсягу його фінансових ресурсів та Європейського фонду регіонального розвитку згідно Регламенту (ЄС) №1299/2013 Європейського Парламенту і Ради від 17.12.2013. Загальний фонд ЄІСП для транскордонно-

го співробітництва на 2014–2020 роки коливається в межах від 489 до 598 млн. євро, а на період 2014–2017 років становить 306 211 021 євро в рамках ЄІСП, а Європейського фонду регіонального розвитку – 262 255 314 євро. На відміну від інших програмних документів, фінансування транскордонного співробітництва планується у відповідності до статті 9 ЄІСП терміном на сім років, а наявність чотирирічного періоду фінансування зумовлена необхідністю коригування індикативних асигнувань програм транскордонного співробітництва. Дані програми є об'єктом середньострокового перегляду у 2017 році, в результаті чого може бути коригування програмних документів на 2018–2020 роки із врахуванням змін у пріоритетах транскордонного співробітництва, соціального–економічного розвитку територій, результатів впровадження заходів і обсягів фінансування.

Висновки

Запропонований комплексний підхід до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва повинен охоплювати взаємопов'язану та взаємообумовлену сукупність елементів, яка б передбачала як складові процесу фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в рамках виокремлення суб'єктів, принципів, джерел фінансування, так і його механізму як сукупності форм, методів, важелів, інструментів та нормативно–правового забезпечення, що дозволить обґрунтувати комплекс заходів та виробити науково обґрунтовані підходи щодо його удосконалення. Необхідність впровадження такої системи обумовлюється тим, що розробка комплексних державних програм транскордонного співробітництва та їх належне фінансування дозволить системно вирішувати поточні й стратегічні проблеми прикордонних територій, зокрема підвищення життєвого рівня населення, створення і розбудови транспортної і комунікаційної інфраструктури, охорони навколишнього природного середовища, ліквідації наслідків техногенних катастроф і стихійних лих, співробітництва у сфері економіки, освіти, охорони здоров'я, спорту, культури тощо. Чільне місце у розвитку транскордонного співробітництва в Україні належить цільовому фінансуванню проектів і програм та підтримці з боку держави. Тому перспективним напрямом розвитку підходів до фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в умовах децентралізації владних повноважень є поглиблення диверсифікації джерел

фінансування для реалізації програм транскордонного співробітництва із залученням коштів державного та місцевих бюджетів, недержавних й міжнародних інституцій.

Перспективи формування фінансових ресурсів прикордонних територій мають ґрунтуватись на концептуальних основах приватно–державного партнерства з конкретизацією основних джерел і напрямів використання коштів з метою досягнення цільових орієнтирів реалізації програм і проектів транскордонного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Бабець І.Г. Інноваційна модель транскордонного співробітництва України та Польщі / І.Г. Бабець: автореф. дис. канд. екон. наук. – Тернопіль., 2006. – 22 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Кушніренко О.М. Державна підтримка розвитку транскордонного співробітництва / О.М. Кушніренко: автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2007. – 18 с.
4. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво: посібник / Н.А. Мікула, В.В. Толкованов. – К.: видавництво «Крамар», 2011. – 259 с.
5. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
6. Регіональна програма з міжнародного і транскордонного співробітництва, європейської інтеграції на 2015–2018 роки: затв. рішенням Львів. облради №1327 від 17.03.2015. – [Електрон. ресурс]. – режим доступу: www.oblrada.lviv.ua/proekt/Rishennya/1327.doc
7. Розвиток транскордонного співробітництва: науково–аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 52 с.
8. Савченко В.Ф. Перспективи прикордонного співробітництва в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні / В.Ф. Савченко // Міжрегіональний науково–практичний семінар. Архітектура транскордонної безпеки в контексті формування нової регіональної політики (25–26 черв. 2014 р. м. Чернігів). – Чернігів, 2014. – С. 13–21.
9. Софіщенко І.Я. Проблеми фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в єврозоні / І.Я. Софіщенко // [Електрон. ресурс]. – режим доступу http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post_807.html.
10. Тропіна В.Б. Фінансове забезпечення транскордонного співробітництва в Україні / В.Б. Тропіна // Науковий вісник ЧДІУ. – 2014. – №2 (22). – С. 75–80.

УДК 911.375.3(188.8)(477–25):005.332.4

О.М. ГАЛЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, професор кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Секторальна та інфраструктурна ідентифікація якості розвитку Києва на період до 2025 року

У статті проаналізовано секторальні та інфраструктурні зміни, які відбуватимуться у столиці України у період до 2025 року, та їхній вплив на основні макроекономічні показники. Розглянуто основні напрями реалізації Стратегії розвитку Києва протягом 2015–2025 років. Розглянуто перспективу розробки та реалізації низки масштабних інфраструктурних проектів. Визначено найбільш ефективні механізми реалізації заходів, передбачених Стратегією розвитку Києва.

Ключові слова: мегаполіс, стратегічні ініціативи, стратегія розвитку міста, секторальні та інфраструктурні зміни, індикатори економічного розвитку.

О.Н. ГАЛЕНКО,
д.э.н., профессор, завкафедрой международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
P.M. KRAMARENKO,
к.э.н., доцент, профессор кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Секторальная и инфраструктурная идентификация качества развития Киева на период до 2025 года

В статье проанализированы секторальные и инфраструктурные изменения, которые будут происходить в столице Украины в период до 2025 года, и их влияние на основные макроэкономические показатели. Рассмотрена перспектива разработки и реализации ряда масштабных инфраструктурных проектов. Определены наиболее эффективные механизмы реализации мероприятий, предусмотренных Стратегией развития города Киева.

Ключевые слова: мегаполис, стратегические инициативы, стратегия развития города, секторальные и инфраструктурные изменения, индикаторы экономического развития.

O. GALENKO,
doctor of economic science, professor, the head of international accounting and audit department,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman,
R. KRAMARENKO,
Ph.D., associate professor, professor of International Accounting and Auditing,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

Sectoral and infrastructure identification of Kyiv development quality on the period of 2025

The article analyzes the sectoral and infrastructural changes that take place in the capital of Ukraine during 2025 and their impact on key macroeconomic indicators. The basic directions of realization Kyiv Development Strategy for 2015–2025 years are determined. The prospects of the development and implementation of a number of large infrastructure projects are viewed. The most effective mechanisms for implementation of measures under the Strategy of development of Kyiv are analyzed.

Keywords: metropolis, strategic initiatives, the strategy of city development, sectoral and infrastructural changes, indicators of economic development.

Постановка проблеми. Суттєвим недоліком багатьох аналітичних моделей прогнозування розвитку мегаполісів є наявність у них відомчого підходу. Тобто при плануванні стратегій розробляється механізм впливу (регулювання) лише на певний сегмент, що підпорядкований одному органу влади і ігнорується іншими, а це призводить до того, що потенційні можливості розвитку столичного міста виявляються обмеженими, що веде не лише до наявних неточностей у розроблених перспективах, а й до значних прорахунків у плануванні діяльності адміністративних органів влади. Характерним прикладом таких, дуалістичних за своєю суттю, підходів може вважатися розроблення проекту Стратегії розвитку Києва до 2025 року, в якому повною мірою відображена перспектива модернізації інфраструктури міста, проте нічого не сказано про те, якими мають бути встановлені компенсаційні зв'язки між тими її «навантажувачами», що не знаходяться в підпорядкуванні міської влади, й тими, що розташовані на території мегаполіса, проте відомчо з ним роз'єднані. Водночас утворюючи, окрім власного, ще й міський бренд, непідпорядковані міській владі структури несуть, тим не менше, у своїй назві приналежність до мегаполіса (Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Київський національний академічний драматичний театр ім. Івана Франка тощо). Про високу якість товарів, що були вироблені у столиці, також доволі красномовно може говорити словосполучення «зроблено в Києві», а унікальний природно-культовий заповідник «Києво-Печерська лавра»

доволі справедливо, щодо своєї головної місії, завжди вважатиметься туристично-релігійним центром православ'я.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Внесок у розвиток сучасного аналізу механізму розвитку столичних мегаполісів був зроблений як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема Е. Алаєвим, З. Варналієм, Дж. Лессінджером, О. Гранбергом, Б. Данилишиним, М. Долішнім, Р. Кларком, І. Івановим, Б. Лавровським, Н. Мікулою, В. Пилою, С. Романюком, В. Симоненком та цілим рядом інших науковців.

Метою статті є аналіз секторальних та інфраструктурних змін, які відбуватимуться у столичному мегаполісі до 2025 року.

Виклад основного матеріалу. До розробки прогнозів розвитку української столиці, на нашу думку, можна підходити з двох рівнів оцінювання: зростання чисельності населення і, внаслідок цього, збільшення кількості робочих місць, а також з огляду на покращення якості життя киян, а відтак й ідентифікації характеру секторальних і горизонтальних зрушень в економіці міста. Щоправда, існує й третій підхід, в основі якого лежать міжнародні порівняння якості і комфортності життя жителів міста та їхньої толерантності щодо тих змін, які вирують у глобалізованому суспільстві. При визначенні стратегій надзвичайно важливим є порівняння субструктуральних та макроекономічних індикаторів, що визначають переваги певної моделі розвитку. Традиційними елементами ідентифікацій останніх стали показники валового регіонального продукту та кумулятивних інвестицій, які, як правило, зіставляють з чисельністю населення мегаполісу (табл. 1).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники найбільших східноєвропейських міст, 2010 рік [3]

Місто	ВРП / жит.		Кумулятивні інвестиції / жит.	
	тис. євро	ранг	тис. євро	ранг
Прага	27,2	1	39,7	2
Москва	20,9	2–3	1,6	5
Варшава	20,9	2–3	15,4	3
Будапешт	14,3	4	42,5	1
Київ	14,2	5	5,6	4
Санкт–Петербург	13,6	6	0,8	6

Таблиця 2. Прогнозовані індикатори економічного розвитку м. Києва [3]

Індикатор	Одиниця виміру	Поточне значення 2010	Цільове значення	
			2015	2025
1. Зростання реального ВРП	%	5,7	...	6,5
2. ВРП на душу населення	тис. грн./ жит.	61,9	164,0	401,9
3. Кумулятивні ПІІ на одного жителя	тис. євро / жит.	5,6	14,7	30,8
4. Капітальні інвестиції на рік	тис. грн./ жит.	5,2	11,2	16,8
5. Питома вага бюджету від надходжень (за виключенням податкового податку)	%	40,5	43,0 (min)	43,0 (min)

За показником ВРП непереборне лідерство має місто Прага, яке останнім часом посіло авангардні позиції й в ЄС у цілому, пропустивши перед собою Лондон (щоправда, Євростат наводить свої дані, які є ще вищими за ті, що містяться у табл. 1, адже в ньому при обчисленні цього індикатора використовується, як правило, методика розрахунку за паритетом купівельної спроможності). Однакові показники ВРП, як це впливає з табл. 1, притаманні також містам Москві й Варшаві, натомість столиця України випереджає Санкт–Петербург, проте поступається Будапешту. Разючий контраст для наведених вище столиць ЦСЄ являє собою показник кумулятивних інвестицій, який красномовно говорить про доволі різну ділову репутацію міст, створений в них бізнес–клімат та наявність комфортних умов для організації міжнародної підприємницької діяльності. За цим показником контрастні міста Будапешт – Санкт–Петербург відрізняються у 53 рази, а наступна пара столиць Прага – Москва – у 25 разів, що засвідчує організаційне та підприємницьке відставання столиць колишнього СРСР від головних адміністративних центрів тих держав, що стали учасниками Європейського Союзу.

Розроблені Інститутом економічного прогнозування НАН України перспективні оцінювання економічного розвитку Києва засвідчили наявність певних трендів його подальшої трансформації та секторальної модернізації міського господарства (табл. 2).

З табл. 2, як це впливає із наведених в ній цифрових значень, виходить, що існуючий зараз показник ВРП має збільшитися протягом 2010–2025 років у 6,5 раза, а його щорічне зростання також буде становити 6,5%, що приблизно

відповідатиме динаміці країн Східної Азії. При цьому прогнозується, що капітальні інвестиції будуть зростати більш повільними темпами, ніж кумулятивні ПІІ. Натомість питома вага податкових надходжень до бюджету збільшуватиметься доволі повільно, а відтак прогнозований показник 2015 року принципово не відрізнятиметься від 2025–го.

Тим не менше для прогнозування розвитку міста надзвичайно важливим є врахування чисельності та міграційної активності його населення, а також очікуваних секторальних зрушень в економіці міста. З огляду на це у створюваній Стратегії Києва слід використовувати відповідні категорії статистичного обліку чисельності постійного населення, а також фактичного (середньостатистичного) та денного, з обов'язковим урахуванням динаміки постійного населення приміської зони. В основу розроблення таких демографічних прогнозів були покладені розрахунки Інституту економічного прогнозування НАН України.

Як впливає із наведених вище наукових розробок вітчизняних науковців, що були використані при розробленні проекту Стратегії розвитку Києва, кількість жителів, яка мешкатиме у столичній агломерації 2026 року, може сягнути, за одними даними – 5,2 млн. жителів, за іншими – 5,1 млн. з урахуванням маятникових переміщень та осіб, які щоденно прибувають до Києва у справах. При цьому слід зважати на те, що чисельність населення самого мегаполіса зростатиме не так швидко, приблизно на 400 тис. осіб упродовж 2009–2026 років, у той час як фактичний показник київської міської агломерації ідентифікуватиметься на рівні 600–700 тис. Якщо говорити про світові співставлення, то можна констатувати, що харак–

Таблиця 3. Прогнозована численність населення м. Києва та приміської зони, тис. осіб [3]

Населення	2009	Прогноз на 2026 рік	
		високий	середній (рекомендований для розрахунку)
М. Київ постійне фактичне денне	2724,2 3144,3 3490,3	3332,8 3885,4 4266,0	3147,3 3680,0 3968,7
Приміська зона постійне	985,0	950,0	1100,0

тер та структура міста зазнають суттєвих змін, наслідком чого може стати перехід до більш глобалізованої моделі розвитку міста та включення до категорії тих мегаполісів, що мають чисельність населення понад 5 млн. жителів.

До цього слід також додати, що згідно з трансформаційним сценарієм стратегічного розвитку міста чисельність сукупної робочої сили в Києві вже у 2025 році сягне 2,4 млн. осіб, з яких 82,5% становитиме зайняте населення. За проектом Стратегії розвитку міста [3] виходить, що у 2025 році рівень комфортності міста за окремими показниками стане значно вищим, зокрема:

- частка витрат на купівлю продуктів харчування у сукупних грошових витратах домогосподарств зменшиться з 55 до 30% (в ЄС–15 цей показник коливається від 12% у Німеччині до 25% у Греції);
- площа житлового фонду у середньому на одного жителя становитиме 27,5 кв. м проти 18,7 у 2009 році (в ЄС цей показник є значно вищим і коливається у межах від 25 до 45 кв. м);
- кількість малих підприємств з розрахунку на 10 тис. населення має зрости зі 117 (2009) до 400 (2025), що в цілому відповідатиме європейському рівневі.

Таким чином, можна розраховувати на значні секторальні зміни, що мають відбутися в Києві під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які приведуть до того, що сфера послуг матиме й у подальшому домінуючі позиції. Втім на друге місце вже у 2025 році має вийти надзвичайно важливий для столиць сектор – операції з нерухомістю, майном та інжиніринг. Натомість частка промисловості та науково-виробничої діяльності буде зменшуватися і вже у 2025 році перемиститися на четверту сходинку, пропустивши перед собою «фінансову діяльність», яка в умовах глобалізації економічної діяльності значно посилить свої позиції у процесі подальшого зростання цього мегаполіса (табл. 4).

Потреба в сучасних знаннях, а також необхідність застосування новітніх технологій у лікуванні та оздоровленні населення внесуть значні корективи у ці сфери міста, адже Київ має конкурувати в цих галузях не лише серед регіонів України, а й з–поміж державами ЦСЄ.

У промисловій сфері основну увагу слід приділяти розвитку «лідерних» та «проривних» технологій, насамперед тих, що

створюються у численних науково-дослідних установах та лабораторіях міста, подальша організація яких має базуватися на принципах інноваційної політики ЄС. До числа секторальних пріоритетів слід віднести ракетно-космічну та авіаційну техніку, лікувальні та діагностичні програмно-технічні комплекси, створення наноструктурних матеріалів із заданими властивостями, розроблення нанобіологічних технологій, біотехнологій для охорони здоров'я, фармакології та АПК.

Наступним напрямом розвитку промисловості Києва може вважатися організація випуску імпортозамінної продукції, насамперед тієї, що зорієнтована на потреби міста: будівельних матеріалів, захисту довкілля, вимірювальної техніки, приладів зв'язку і, що дуже важливо, утилізації відходів, зволікання з чим вже найближчим часом стане основним гальмівним елементом розвитку української столиці.

Важливим елементом реструктуризації промисловості міста має стати передислокація цілого ряду об'єктів за межі Києва або ж їх закриття взагалі. Основними критеріями при прийнятті подібних рішень можуть бути:

- низький рівень бюджетної ефективності підприємства;
- невідповідність екологічним стандартам;
- залучення новітніх технологій та їх розміщення на тих ділянках, що звільняються внаслідок закриття підприємства;
- підтримка діяльності МСБ в інноваційних сферах та блокування їх активності у разі зміни спеціалізації за умов того, що вони отримали низку пільг (у тому числі податкових) від міста;
- формування нових промислових зон, інноваційно-технологічних кластерів;
- розвиток державно-корпоративного співробітництва в інфраструктурній сфері з подальшою оптимізацією взаємодії.

Виокремлення пріоритетів саме у цьому виді діяльності (йдеться про інфраструктуру) є надзвичайно важливим для створення умов щодо залучення нових інвестицій у київське міське бізнес середовище. Основне навантаження при цьому покладатиметься на транспорт (табл. 5).

Як впливає з табл. 5, сумарна протяжність транспортних шляхів протягом 2015–2025 років має зрости в 1,4 раза, а за відношенням до 2010 року – у 1,7 раза, при тому що площа доріг зростатиме відповідно у 2 та у 3 рази. Фактично всі експерти міського господарства схиляються до думки, що якість доріг у Києві продовжує залишатися незадовільною, від-

Таблиця 4. Структура зайнятого населення за видами діяльності (у віці 15–70 років; %)

Сфера діяльності	2001		2008		2025	
	%	ранг	%	ранг	%	ранг
Сільське, мисливське, лісове господарство	0,6	10	0,13	10	0,2	10
Промисловість, науково-виробнича діяльність	18,7	2	12,9	3	11,8	4
Будівництво	9,1	5	7,1	6	6,6	8
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку. Готелі, ресторани	19,0	1	23,0	1	18,8	1
Діяльність транспорту та зв'язку	8,5	6	6,6	7	7,1	7
Фінансова діяльність	3,3	9	6,1	8	12,3	3
Операції з нерухомістю, майном, оренда, інжиніринг	13,6	3	16,5	2	14,5	2
Державне управління	5,8	8	8,6	4–5	6,3	9
Освіта	9,6	4	8,6	4–5	10,1	5–6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6,7	7	5,3	9	10,1	5–6
Інші	5,1	–	4,0	–	2,2	–
Разом	100	–	100	–	100	–

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 5. Ключові індикатори розвитку транспорту [3]

Індикатор	Одиниця виміру	Поточне значення 2010	Цільове значення	
			2015	2025
1. Довжина ліній (метро + автоб. + трамв. + трол.)	км / 1000 осіб	9,6	11,6	16,1
2. Площа доріг / площа міста	%	2	3	6
3. Середня швидкість руху у години ПІК	км/год	13	25	40
4. Кількість поранених та тих, що загинули / протяжність доріг	осіб/км	2,3	2,0	1,2
5. Площа доріг, що потребує ремонту	%	85	65	<15

так головною метою транспортної інфраструктури є її негайна модернізація. Цього ж потребує і рухомий склад міського пасажирського транспорту, адже зношеність трамвайно-тролейбусного парку та вагонів метро є надзвичайно високою, що постійно призводить до його високої аварійності. Разом із тим міські транспортні підприємства залишаються у Києві збитковими і потребують, навіть за умов зростання цін на перевезення, значного обсягу інвестицій, у тому числі й ПІІ. Водночас розвиток міста та зростання в ньому населення повністю використали потенціал пропускної спроможності інфраструктури Києва, що є стримуючим фактором для розвитку його господарства. Ось чому зростання швидкості руху наземного транспорту є важливим завданням технологічної модернізації шляхів сполучення, а відтак й обслуговування пасажирів.

Підвищення безпеки руху на столичних дорогах є нагальною проблемою подальшої модернізації транспортної мережі, адже існуючий рівень аварійності на 1 км дороги становить у Києві 2,3 випадки, у той час як у Будапешті він не перевищує 1,6, а у Варшаві та Празі – 1,2, щоправда, в Москві та Санкт-Петербурзі цей індикатор є значно більшим за київський показник і знаходиться в межах відповідно 3,2 та 3,0 випадків на кілометр шляхів [3, с. 21].

Системні індикатори комфортності життя мешканців мегаполіса завжди базуються на виокремленні певних соціально- та індикативно значущих показників розвитку, котрі обов'язково охоплюють транспортну сферу, житлово-комунальне господарство, систему охорони здоров'я, стан довілля, безпеку і культуру. Саме така секторальна структура потребує глибинного осмислення, спираючись на прогнозні оцінки очікуваних змін (табл. 6).

Сучасне житлово-комунальне господарство Києва потребує якнайшвидшого реформування, оскільки його організаційна та субсекторальна модель має важко регульований та технологічно відсталий характер з високим ступенем зношеності основних засобів. Модернізація ж ЖКХ передбачає передусім створення конкурентного середовища, в якому буде подоланий монополізм малоефективних РЕУ та створені альтернативні підприємства щодо обслуговування внутрішньо-домових мереж. Відтак Стратегією розвитку Києва має бути передбачено:

- зростання (2009–2025) більш як удвічі протяжності електричних розподільчих мереж з розрахунку 1 км на 1000 жителів;
- збільшення у 2,3 раза протяжності водопроводів;
- зростання каналізаційних мереж має бути досягнуто на рівні 300% порівняно з 2009 роком.

Не менш важливою є оптимізація комунально-побутових мереж, а також стандартизація та уніфікація обслуговування будинків та прибудинкових територій.

Стратегічне планування комфортного розвитку міст завжди наштовхується на проблему охорони здоров'я, яку в Україні доволі важко виокремити, виходячи з великої кількості розбіжностей між реальними потребами цієї сфери і виділеними коштами на лікування конкретного пацієнта. Разом із тим наявність багатьох науково-дослідних установ, що спеціалізуються на діагностиці та лікуванні хворих створює належні умови для розроблення нових технологічних моделей організації цього виду послуг. Відтак серед найбільш важливих прогнозних оцінок можна розраховувати на збільшення тривалості життя киян до 79,8 року, що практично відповідатиме середньому по ЄС рівню та зменшення

Таблиця 6. Комфортність життя киян [3]

Сектор	Індикатор стану	2009	2025
Транспорт	Довжина ліній гром. транспорту / 10 тис. жит.	9,6	16,1
	Площа доріг / площа міста, %	2	6
	Приватних легк. авто / площ. доріг, ед./мл	0,04	0,02
	Кількість потерпілих в аваріях, осіб/км	2,3	1,2
ЖКХ	Протяжність ел. розподільчих мереж, км/1000 жит.	4,2	9,4
	Протяжність водопроводів, км/1000 жит.	1,5	3,6
	Протяжність каналізаційних мереж, км/1000 жит.	0,9	3,0
	Площа житлового фонду на 1 жит., кв. м/жит.	21,3	27,5
Охорона здоров'я	Очікувана тривалість життя при народженні, років	72,7	79,8
	Первинна захворюваність, випадків/1000 населення	966,6	777,3
Стан довкілля	Викиди шкідливих речовин, т/кв/км/год	333,0	250,0
Освіта	Співвідношення учень/учитель	10,0	8,0
	Якість освіти (Newsweek)	64,0	78,0
Безпека	Кількість злочинів / 100 тис. осіб	12,8	8,5
Культура	Кількість музеїв / 100 тис. осіб	1,1	5,1
	Кількість театрів / 100 тис. осіб	1,1	2,3
Індекс комфорту життя		100	173

первинної захворюваності внаслідок запровадження новітніх діагностичних систем та низки профілактичних заходів, потреба повернення до яких з кожним роком стає дедалі все більш очевидною.

Основними заходами поліпшення системи охорони здоров'я (стратегічна ініціатива, що здобула умовну назву «Здоровий киянин») мають стати на період до 2025 року:

- електронний запис на прийом до лікаря;
- ефективне використання бюджетних і лікувальних ресурсів;
- підвищення доступності якісної медичної допомоги;
- запровадження електронних рецептів та спрощення процедури придбання рецептурної групи ліків;
- створення медичного сайту, який дозволить дистанційно обрати сімейного лікаря та лікувальний заклад, в якому він працює, зекономити час на заповненні документації, можливості отримати інформацію, визначити рейтинг лікаря;
- створення регіонального центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф та аеромобільної служби;
- введення в дію централізованої диспетчерської виклику екстреної медичної допомоги;
- запровадження GPS-навігації для машин швидкої допомоги.

Освітня сфера м. Києва складається з ВНЗ I–IV рівнів акредитації, що керуються та фінансуються (державні заклади) Міністерством освіти і науки України, а також з невеликої кількості муніципальних закладів, питома вага яких є незначною. Втім реальною сферою впливу міста є лише шкільні та дошкільні установи, що напряму орієнтовані на потреби Києва.

Стратегічними напрямками реформування саме цієї шкільної та дошкільної освіти мають бути:

- забезпечення рівного доступу до якісної освіти;
- впровадження сучасних освітніх технологій;
- поліпшення якості харчування у закладах освіти;
- сприяння розвитку приватних освітніх закладів та розвиток конкуренції між ними та муніципальними закладами;
- підвищення якості освіти;
- будівництво нових шкіл у місцях інтенсивної забудови житлового сектору;
- запровадження електронного запису дитини до дошкільного навчального закладу;
- запровадження, разом з державними інвестиційним агентством системи «1 комп'ютер – 1 учень» та розроблення нового формату електронного учнівського квитка;
- використання «хмарних» сервісів (користування корпоративним поштовим сервісом, системою обміну миттєвих повідомлень, можливість домашнього навчання за умов оголошення в школі карантину тощо);
- установлення контролюючих та комунікативних терміналів в школах міста.

Передбачено також, що співвідношення учень/учитель має до 2025 року зменшитись до пропозиції 1 до 10, а якість освіти за методикою Newsweek – зрости на 22%.

Попри всю туристичну і культурну привабливість міста, Київ, як і раніше, відстає від інших столиць держав ЦСЄ за рівнем комерціалізації цього сектору. Наприклад, якщо у Празі частка готелів та ресторанів у структурі ВРП чеської столиці становить 4,5%, у Будапешті – 3,8%, у Санкт-Петербурзі – 3%, у Москві – 1%, то у Києві – лише 0,7% (2010). Меншою є також частка працівників галузі в структурі сукупної

робочої сили (Прага – 5,4%, Будапешт – 3,4, Санкт-Петербург, Варшава – 2,7, Москва – 1,7, Київ – 1,6%). Звичайно, це тягне за собою й показник продуктивності праці в туристичній галузі, який становить на одного працюючого в Києві – 12,8 тис. євро, у той час як у Москві це 21,8 тис. євро, у Празі – 42,7 тис. євро, тобто порівняно із чеською столицею київський індикатор у 3,3 раза нижчий [2, с. 6]. За різними прогнозними даними очікується, що за умов модернізації туристичної інфраструктури прямі доходи від цього виду підприємництва могли б зрости у 2,5–3 рази за рахунок збільшення числа туристів, зростання рівня їхніх середніх витрат за день та збільшення терміну перебування в столиці України. Відставання розвитку туристичної галузі наочно ілюструє також показник кількості туристів на душу населення міста, який для Києва і Москви становить 0,3, Санкт-Петербургу і Варшави – 1,1, Будапешта – 3,2, Праги – 3,3 [2, с. 9].

Відтак основними напрямками зростання ефективності туристичної сфери та диверсифікації її міжнародної діяльності мають бути такі заходи:

- ідентифікація, частково за рахунок бюджетних коштів (25%), міста в лістингу ключових туристичних операторів (станом на початок 2012 року Київ був зареєстрований лише в одному із семи – Detour (REWE), у той час як Москва, Санкт-Петербург, Варшава у п'яти, у тому числі у таких великих, як ThomasCook та Tui/Thomson, Будапешт – у шести, Прага – у всіх відомих на цей час;
- розширення кількості пропозицій послуг на всіх головних туристичних сайтах (Booking.com, tripadvisor, expedia.com);
- зростання тривалості перебування пересічного туриста у Києві при збереженні його середніх витрат (пропорція дні/витрати становить у Києві 2,0/125 євро, в Москві – 3,0/250 євро, у Будапешті – 2,5/110 євро) [1, с. 13].
- покращення інфраструктури (до числа позитивних моментів слід віднести – наявність авіасполучення з 93 містами світу, наявність великого числа культурних об'єктів, готелів та ресторанів; до негативних – низький рівень комфорту, нестача парковок, невідповідність заявленому рівню сервісу, високі ціни на проживання тощо);
- просування Києва як туристичного центра за кордоном (запровадження карти гостя, залучення Low-cost авіакомпаній, розроблення системи стимулів для тих, що приїждять у вихідні дні, покращення інформаційного забезпечення).

Важливою стратегічною ініціативою розвитку міста мало б бути створення так званої культурної долини в Києві, основними завданнями якої могли б стати – проведення культурних заходів європейського та світового рівня, оновлення, а у деяких випадках й модернізація культурної пропозиції, а також її просування за кордоном. З огляду на це мова може йти про інституціоналізацію процесу зміни споживчої поведінки від культурних закладів.

Основними ж заходами так званої культурної креативізації столиці могли б стати:

- розвиток культурної індустрії та підвищення привабливості культурного продукту (кількість музеїв на 100 тис. населення дорівнює у Києві – 1,1; у Варшаві – 3,0; у Москві – 4,3; у Празі – 7,2; кількість театрів – відповідно 1,1; 1,6; 1,2; 4,5) [2, с. 24], при тому, що їх відвідуваність в Києві щорічно падає;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– урахування змін у споживчій поведінці відвідування закладів культури, виходячи із застосування нових маркетингових інструментів управління аудиторією;

– більш чітка сегментація аудиторії, виходячи з пріоритетів її культурних запитів та конгломерації міжнародних інструментів (MOMA, TATE, TheatredelaVille).

Важливим елементом підвищення комфортності проживання у Києві може вважатися покращення стану охорони довкілля, глибока переробка відходів сміття та запровадження енергозберігаючих технологій, потреба в яких зростає з кожним роком.

Висновки

Секторальні та інфраструктурні зміни, що відбуватимуться в столиці України у період до 2025 року, сприятимуть зростанню рівнів її конвергенції з містами Центральної та Східної Європи (Варшавою, Прагою, Будапештом) і передбачають значне зростання ВРП, збільшення кумулятивних і капі-

тальних інвестицій з розрахунку на душу населення, значне збільшення розмірів заробітної плати. Основним напрямом реалізації Стратегії розвитку Києва протягом 2015–2025 років має бути поліпшення життя киян, що охоплює такі найважливіші сектори: транспорт, житлово-комунальне господарство, систему охорони праці, стан довкілля, безпеку, культуру, туризм та інші креативні сфери, які потребують подальшої комерціалізації та суттєвого підвищення якості послуг, що надаються.

Список використаних джерел

1. Бодіяр Ж. Фатальні стратегії / Пер. з французької Л. Кононович. – Львів: Кальварія, 2010. – 192 с.

2. Проект щодо розроблення Стратегії розвитку міста Києва до 2025 року. Розвиток туризму та культури. 12 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 32 с.

3. Стратегія розвитку Києва до 2025 року. Проект. 31 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 65 с.

УДК 332.1

В.П. МІКЛОВДА,
д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, завідувач кафедри економіки підприємства,
Ужгородський національний університет,
М.М. ПІТЮЛИЧ,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет

Особливості функціонування малого та мікропідприємництва гірських територій Карпатського регіону

У статті досліджено специфіку функціонування малого та мікропідприємництва в гірських районах Карпатського регіону, особливу увагу зосереджено на їхньому функціонуванні в туристично-рекреаційній сфері регіону, проаналізовано переваги та недоліки діяльності цих підприємств при наданні послуг.

Ключові слова: гірські території, мале підприємництво, мікропідприємництво, регіон, туризм, рекреація, туристична активність.

В.П. МИКЛОВДА,
д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Украины, заведующий кафедрой экономики предприятия,
Ужгородский национальный университет,
М.М. ПИТЮЛИЧ,
к.е.н., доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет

Особенности функционирования малого и микропредпринимательства горных территорий Карпатского региона

В статье исследована специфика функционирования малого и микропредпринимательства в горных районах Карпатского региона, особое внимание сосредоточено на их функционировании в туристско-рекреационной сфере региона, проанализированы преимущества и недостатки деятельности этих предприятий при оказании услуг.

Ключевые слова: горные территории, малое предпринимательство, микропредпринимательство, регион, туризм, рекреация, туристическая активность.

V. MIKLOVDA,
Ph.D., professor, corresponding member NAS of Ukraine, head of Department of business economics of the Uzhhorod National University,
M. PITYULYCH,
Ph.D., associate professor, assistant professor of Department of finance and banking of the Uzhhorod National University

Features of functioning of small and micro entrepreneurship of mountainous areas of the Carpathian region

The paper studies the specificity of functioning of small and micro-enterprises in the mountainous areas of the Carpathian region, particular attention is focused on their functioning in the sphere of tourism and recreation in the region, analyzed the advantages and disadvantages of these enterprises in the provision of services.

Keywords: mountain areas, small business, micro-enterprise, region, tourism, recreation, tourist activity.

Постановка проблеми. Стан і рівень розвитку малого підприємництва на гірських територіях через об'єктивні причини є визначальним показником успішності ринкових реформ, конкурентоспроможності економіки. На відміну від великих підприємств, які займають або прагнуть зайняти на ринку домінуючі позиції і будують свою стратегію розвитку на основі цієї цілі, малий і мікробізнес виходить із власних можливостей, пристосовується й імпровізує відповідно до кон'юнктури ринку і територіального розміщення. Такий характер мотивації, а також особисте управління підприємством, тісний контакт його власника з найманими працівниками, клієнтами і постачальниками роблять малий бізнес досить еластичним. Притаманні цьому сектору гнучкість, творчий характер роботи, готовність до ризикової діяльності визначають його місце і роль у сучасній економіці гірських територій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва, його роль в економічному розвитку країни та регіонах є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких М.П. Бутко, З.С. Варналій, Л.І. Вороніна, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, В.І. Кредісов, Е.М. Лібанова, В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич та ін. Ними було розглянуто процес становлення малого та мікробізнесу в Україні та особливості його здійснення в умовах посилення глобалізаційних тенденцій. Разом із тим залишаються невисвітленими і тому потребують поглибленого дослідження питання, пов'язані із визначенням основних тенденцій та особливостей їх функціонування в гірських районах Українських Карпат.

Мета статті – з'ясувати особливості функціонування малого та мікробізнесу у гірських районах областей Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу. Реалізації ролі малого бізнесу як чинника стійкого розвитку економіки гірських територій сприяє, з одного боку, відповідна державна політика стосовно цього сектору економіки, а з іншого – врахування екзо- та ендегенних чинників, під дією яких формуються специфічне підприємницьке середовище, умови ведення бізнесу, форми і методи підприємницької діяльності, а в кінцевому результаті – їх економічна і соціальна ефективність. У структурі зовнішніх чинників, які впливають на господарську діяльність малих підприємств, крім економічних, важливу роль відіграють природно-кліматичні умови, обмежений ресурсний потенціал, сезонний характер виробництва, місце розташування щодо ринків, тобто об'єктивні чинники, які генерують природні відмінності ведення бізнесу і супроводжуються трансакційними витратами, основу яких формують постійні витрати, на величину яких гірські підприємці впливати не можуть. Це, з одного боку, ставить їх у нерівні умови ведення підприємницької діяльності порівняно з передгірною та низинною природно-економічними зонами, що знижує їхню конкурентоспроможність, а з іншого – потребує визначення найбільш значущих позицій у державній політиці розвитку гірських територій на основі інтегральних регіональних підходів.

Крім зовнішніх чинників, на посилення невизначеності і ступеня ризиків у діяльності малих підприємств впливає і внутрішнє середовище їхнього функціонування. Останнє стосовно малого бізнесу, як і зовнішнє, також має низку відмінностей, зокрема у поділі праці та спеціалізації вироб-

ництва, розстановці кадрів, розподілі прав і відповідальності господарюючих суб'єктів, методології ведення маркетингової політики, налагодженні фінансових потоків на підприємстві, отриманні інформації тощо.

Сьогодні, за оцінками самих підприємців гірських територій, у своїй діяльності вони стикаються з такими проблемами, як високі податки, дорожня матеріально-технічних засобів, відсутність паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, обмеженість кредитних ресурсів, що негативно позначається на фінансовому стані їхніх підприємств. Серйозним стримуючим фактором є низький платоспроможний попит населення – основного споживача продукції і послуг малого бізнесу.

Згідно з багатьма дослідженнями підприємці, особливо дрібні, скаржаться на тотальний і повсякденний «грабіж» з боку державних чиновників. Державні служби буквально тероризують їх вимогами дріб'язкової звітності, частими інспекціями і штрафами, що в свою чергу сприяє існуванню такого ганебного явища, як корупція.

Втрата адміністративного управління, економічний хаос і законодавча плутанина привели до того, що законослухняні підприємці, що організують бізнес у виробничій сфері, опинилися в надзвичайно скрутному становищі, здійснюючи великі витрати, виплачуючи високі податки і підпадаючи під тиск державних перевірок [5]. Відсутність чіткого механізму реалізації державних заходів з підтримки малого бізнесу, труднощі в одержанні кредитів, виробничих приміщень і матеріальних ресурсів поставили малі підприємства в однакові умови з великими. Це спричинило скорочення темпів їхнього зростання і орієнтацію переважно на торговельно-закупівельну і посередницьку діяльність (табл. 1).

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про суттєве кількісне зростання малих підприємств. За аналізований період кількість малих підприємств зросла на 620,8%, тоді як у гірських районах ще відчутніше – на 832,7%. Таке зростання кількості малих підприємств можна пояснити зміною методики їхнього обліку. Починаючи з 2008 року кількість малих підприємств обліковується з урахуванням норм Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 №523-VI. Відповідно до цього малі підприємства – це підприємства (незалежно від форми власності), в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. [6] Відомо, що до того часу малими вважалися підприємства ті, які отримували за рік виручку, еквівалентну сумі в півмільйона євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Тобто зі збільшенням обсягу виручки майже в десять разів для малих підприємств зросла їхня кількість. Однак кількісне зростання малих підприємств не привело до зростання чисельності зайнятих тут осіб. Протягом аналізованого періоду цей показник на гірських територіях скоротився на 42,1%. Ще більшим є скорочення чисельності найманих працівників – з 30 166 у 2000 році до 12 667 у 2014 році, або на 58,0%. У 2014 році на малих підприємствах гірських територій було зайнято лише 3,1% працездатного населення і 41,5% від

Таблиця 1. Основні показники діяльності малих підприємств гірських територій Карпатського регіону за 1991–2014 роки [1; 3, с. 15–19; 4, с. 55–64; 9, с. 232; 10, с. 311–318]

Region	1991	2000	2005	2010	2014*
Кількість МП гірських територій, од., у т.ч.	1116	7188	7223	7347	9293
Закарпатська	83	1362	1468	1704	2166
Івано–Франківська	121	1607	1632	1337	2569
Львівська	875	3799	3543	3865	4091
Чернівецька	37	350	530	441	467
Чисельність зайнятих на МП гірських територій, осіб, у т.ч.	–**	37354	28236	24778	21960
Закарпатська	–**	8835	6042	5910	4769
Івано–Франківська	–**	15189	12090	10816	10211
Львівська	–**	9111	6001	5041	4133
Чернівецька	–**	4219	4103	3011	2847
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) МП гірських територій, млн. грн.,*** у т.ч.	–**	384,8	653,4	1651,4	2185,8
Закарпатська	–**	117,2	176,1	431,7	547,2
Івано–Франківська	–**	160,3	251,3	731,1	911,5
Львівська	–**	84,3	138,2	336,0	515,0
Чернівецька	–**	23,0	87,8	152,6	212,1

* Дані за 2014 рік уточнено авторами з урахуванням зміни підприємствами основного виду діяльності.

** Показник, не передбачений методологією звіту.

*** У порівняльних цінах 2000 року.

загальної чисельності найманих працівників у Карпатському регіоні. Характерною ознакою є міжрегіональна диференціація зайнятості. Так, якщо в Закарпатській, Львівській і Чернівецькій областях на малих підприємствах гірських територій працювало трохи більше третини всіх найманих працівників, то на Івано–Франківщині – більше половини.

Усе це свідчить про небажання підприємців здійснювати найм працівників, а основний розрахунок у веденні власної справи робиться на свої сили. В середньому на десять малих підприємств, що функціонують у гірській місцевості, припадає всього 14 найманих працівників, що свідчить про зростання частки одноосібного, або мікропідприємництва, у структурі малих бізнесових структур.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами гірських територій за останні 13 років виріс на 568,0%. Проте індекс цін виробників продукції в 2000 році стосовно попереднього року сягнув 120,8%, а в 2014 році збільшився до 655,2% [8, с. 64], тобто збільшення відбулося більш ніж на 500%. Відповідно можна зробити висновок, що зростання обсягів промислової продукції в монетарному виразі зумовлене ціновим чинником, а не фізичним збільшенням виробництва товарів і послуг.

Загалом по Карпатському регіону частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції за період 2000–2014 років зростала – з 16,4 до 22,0%. І така тенденція є притаманною для всіх областей, окрім Закарпатської, де цей показник трохи знизився – з 22,9 до 18,3%. У гірських районах цих областей обсяги реалізованої продукції зростають ще більшими темпами – з 27,2 до 35,7%. Наведене свідчить, що малими та мікропідприємствами Карпатського регіону вироблено і реалізовано п'яту частину всієї продукції, тоді як на гірських територіях цих же областей – більше третини.

Окремого аналізу заслуговує функціонування малих підприємств за видами економічної діяльності. Проте, якщо на рівні областей статистичні управління подають відповідні цифри, то в розрізі районів вони відсутні, що ускладнює про-

ведення об'єктивного аналізу. До того ж починаючи з 2012 року в статистичному збірнику Закарпатської області не вносяться будь-які дані, пов'язані з функціонуванням малого бізнесу. Що стосується сфери функціонування малих підприємств на гірських територіях, то такі дані частково відображені в паспортах районів, які розроблялися статистичними управліннями. Проте і тут є певні труднощі, оскільки не у всіх областях вони існували (наприклад, у Закарпатській), а в деяких дані є досить застарілими (в Івано–Франківській області останні матеріали щодо функціонування малих підприємств подано за 2005 рік). Тому для аналізу основних сфер функціонування малого підприємництва в гірських районах взято вибірку з головних управлінь статистики, яка накладалася на загальні тенденції розвитку малого підприємництва в конкретному гірському районі, а також використано матеріали Державної фіскальної служби.

Отримані в результаті вибірки дані дозволяють зробити висновок, що в гірських районах структура малих підприємств істотно відрізняється від загально регіональної за сферами економічної діяльності. Так, найбільше малих підприємств у Карпатському регіоні у 2014 році функціонувало у сферах оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 31,3% від загальної кількості малих підприємств області. Суттєвою також є кількість малих підприємств у промисловості – 16,3%, в операціях з нерухомим майном – 11,2%, будівництві – 9,1%, сільському, лісовому та рибному господарстві – 8,9% [1, 2].

Що стосується гірських територій, тут основною сферою функціонування малого бізнесу в 2014 році була торгівля та послуги, пов'язані з ремонтом (30,15%) (рис. 1).

Дані рис. 1 показують, що крім сфери торгівлі на гірських територіях малі підприємства функціонували також у сільському господарстві, мисливстві, лісовому та рибному господарствах (24,28%), готельно–ресторанному бізнесі (12,18%). Саме на ці три сфери економіки припадає більше 2/3 всіх малих підприємств цих територій.

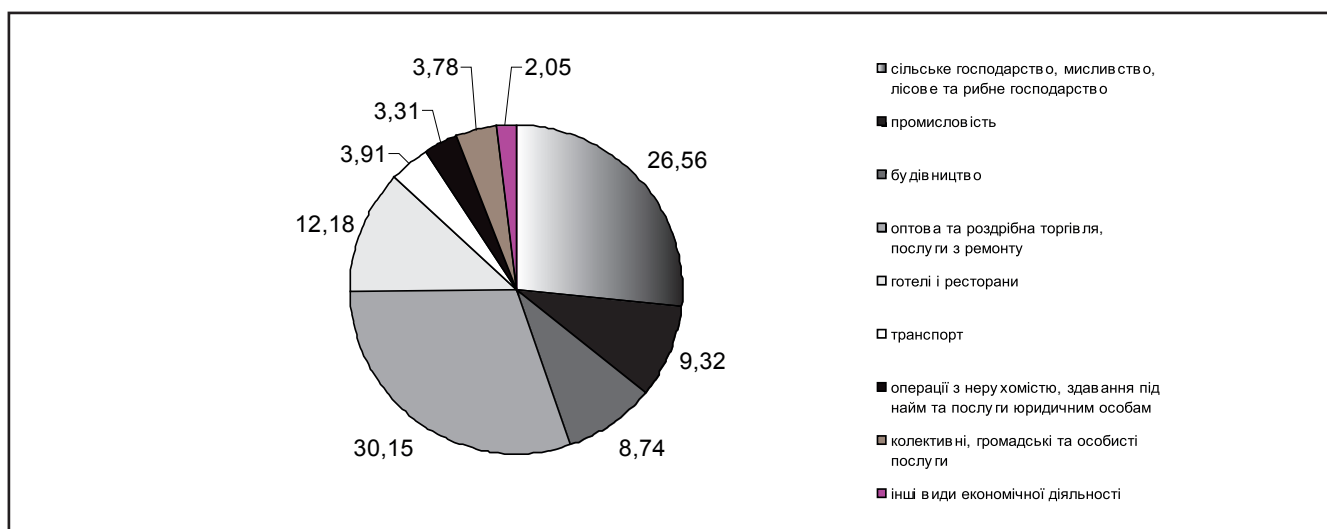


Рисунок 1. Структура малих підприємств гірських територій Карпатського регіону за видами економічної діяльності в 2014 році, % [1]

Існуючі відмінності у структурі малих підприємств гірських територій порівняно з регіоном можна пояснити тим, що саме в гірській місцевості сільське господарство і діяльність у сфері туризму і рекреації вважаються пріоритетними видами господарювання, і саме в них зосереджена найбільша кількість мікропідприємств. Крім того, їм не обов'язково реєструвати свою діяльність, яку до того ж можна поєднувати з веденням прибудинкового господарства (селянські господарства, сільські садиби, агротуризм, гірськолижні курорти, приватні готелі тощо).

Незважаючи на те що у структурі малих підприємств гірських територій переважають мікропідприємства (приблизно 74%), їхня частка у структурі малого бізнесу не превалює: на них зайнято 31,4% найманих працівників, реалізовано 41,3% продукції, виробленої малими підприємствами.

Окремого аналізу заслуговує діяльність малих підприємств у туристично-рекреаційній сфері, що за останній період часу досить інтенсивно розвивається в гірських поселеннях. Аналіз показників цих підприємств вказує на наявність суперечливих процесів у їх діяльності. З одного боку, ця діяльність веде до зменшення рівня безробіття на локальних ринках праці, зростання доходів населення. Рекреанти використовують наявні ресурси (чисте повітря, сонячну енергію, термальні води, мальовничі краєвиди) раціонально, частково забезпечують фінансові надходження в місцеві бюджети, сприяють активізації інвестиційного процесу в різних сферах, зміні структури економіки на користь сфери послуг та виробництва предметів споживання, розширюють асортимент продукції та послуг.

Разом із тим в їхній діяльності мають місце певні недоліки, зумовлені локальним підвищенням цін на продукти харчування, проживання, транспорт, продажем земельних ділянок та операцій з нерухомістю. До негативних наслідків можна віднести погіршення якості навколишнього середовища, зміни у природних екосистемах, знищення архітектурних пам'яток, зникнення традиційних звичок, національної кухні, культури відпочинку тощо.

Попри певні недоліки в діяльності малих підприємств, які функціонують у сфері рекреації, слід наголосити, що основним позитивним результатом їх функціонування є зниження соці-

альної напруги на локальних ринках праці гірських територій, і відповідно зростання доходів місцевого населення, зниження рівня безробіття тощо. Зайнятість у туристично-рекреаційному комплексі має подвійний характер, оскільки багато робочих місць є сезонними або функціонують на умовах неповного робочого дня, тижня. Однак, незважаючи на це, розвиток рекреаційної сфери часто не має альтернативи, тому її функціонування для гірських територій має важливе значення. Саме тому рекреація як форма зайнятості є економічно важливою і потребує серйозних зусиль для розвитку сфери докладання праці.

Стрімкий розвиток недержавного сектору рекреаційних закладів регіону представлений в основному сільськими садибами, приватними готелями, туристичними базами, базами відпочинку тощо. У гірських районах регіону за останній період найбільш широкого розвитку набув так званий сільський, або неорганізований, туризм, побудований на підприємницьких ініціативах домогосподарств, тобто окремих господарів-домовласників [7, с. 21].

За 2000–2014 роки кількість закладів туристично-рекреаційного комплексу гірських районів збільшилася з 493 до 1132 об'єктів (тобто на 229,6%). На 168,5% зросла і кількість закладів малого та мікробізнесу в галузі, що свідчить про активний розвиток приватних підприємницьких структур у ній, зокрема у віддалених гірських районах, де наявні всі передумови (ландшафтні, природно-кліматичні, інфраструктурні, трудові) для розвитку різних видів туристично-рекреаційної діяльності.

Демонізація рекреаційної сфери та розширення переліку послуг практично охопила усі напрями діяльності як безпосередньо закладів рекреації (санаторії, бази відпочинку, рекреаційні центри, туристичні бази), так і закладів суміжних сфер (готельне господарство, заклади харчування, транспортне забезпечення, організація екскурсійної діяльності та дозвілля рекреантів). Це значною мірою збільшило обсяг наданих послуг, середню тривалість перебування відпочиваючих, доходи туристично-рекреаційних закладів, суми сплачених податків та інших важливих показників, які характеризують ефективність функціонування закладів зазначеної сфери.

Динаміка відвідувачів туристично-рекреаційних закладів Карпатського регіону відображена на рис. 2.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дані рис. 2 свідчать про збільшення загальної кількості відвідувачів туристично-рекреаційних закладів областей Карпатського регіону за аналізований період – на 235,5%, або на 577,1 тис. осіб, у тому числі на гірських територіях – на 353,7%, або на 278,8 тис. осіб. Певне зменшення кількості відвідувачів у 2008–2014 роках є наслідком фінансово-економічної кризи, яка зменшила платоспроможний попит потенційних рекреантів, однак не вплинула на кількість туристів у гірській місцевості, де спостерігалася протилежна тенденція. Це дає змогу припустити, що основні потоки туристів і рекреантів спрямовувалися саме в ці гірські зони. Що стосується малого та мікробізнесу в туристично-рекреаційній сфері, то тут спостерігається позитивна динаміка – зростання за цей період становило 281,7% загалом по регіону і 441,3% по гірських територіях.

Необхідно відмітити, що протягом останніх років малий та мікробізнес постійно посилює свою роль у забезпеченні послуг туристично-рекреаційних закладів регіону – з 33,9% (2000) до 67,9% (2014). Що стосується гірських районів, то тут зростання показників відвідування закладів малого та мікробізнесу галузі відбувається значно швидшими темпами – з 27,7 до 68,8%.

Вище було відмічено, що однією зі специфічних особливостей діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери є її сезонний характер. Звідси важливого значення має оцінка фактору сезонних коливань в їх діяльності. Сезонні коливання є чітко циклічними, оскільки повторюються щорічно, проте їх часова тривалість може бути різною. Для характеристики сезонних коливань важливе значення має форма «сезонної» хвилі, що досліджується з допомогою відносних показників – індексів сезонності, які розраховуються за допомогою кількох методів залежно від характеру динаміки зазначених коливань. Одним із таких показників, які характеризують сезонні коливання кількості відвідувачів закладів туристично-рекреаційної сфери, є коефіцієнт туристської

активності (K_{TA}), методика розрахунку якого може бути представлена формулою:

$$K_{TA} = \frac{K_{ij}}{Km_j} * 100\%, \quad (1)$$

де K_{ij} – кількість туристів в i -му місяці j -го року;

Km_j – середньомісячна кількість туристів в j -му році.

Результати розрахунку коефіцієнта туристської активності за аналізований період для закладів малого та мікробізнесу туристично-рекреаційної сфери у гірських районах Карпатського регіону представлені у табл. 2.

З наведених у табл. 2 даних чітко простежуються два періоди: перший – «піковий» період формування потоків відвідувачів закладів туризму та рекреації у гірських районах, а саме грудень – лютий, а в окремі роки він охоплює і березень. Це пояснюється природно-кліматичними умовами у гірських районах, що сприяють розвитку зимових видів туризму та потребує необхідності подальшої розбудови гірськолижної інфраструктури.

Слід зауважити, що індекси сезонності окремих місяців чітко підтверджують залежність від погодно-кліматичних умов – показники грудня коливаються від 97,9% (у випадку безсніжної погоди) до 125,9% (при прохолодній та сніговій погоді). Натомість індекси сезонності січня та лютого показують суттєве переважання середньорічних показників відповідних років – коливання становить відповідно 172,8–244,5% та 179,1–227,3%.

Другий період зростання туристської активності спостерігається в літні місяці – червні–серпні, хоча тут кількість туристів є меншою, ніж у зимовий період, що можна пояснити гіршими можливостями гірських територій задовольнити потреби туристів порівняно з низинними і передгірними районами Карпатського регіону.

В інші місяці спостерігається зниження рівня туристської активності в гірських районах, тобто так званий «мертвий сезон».

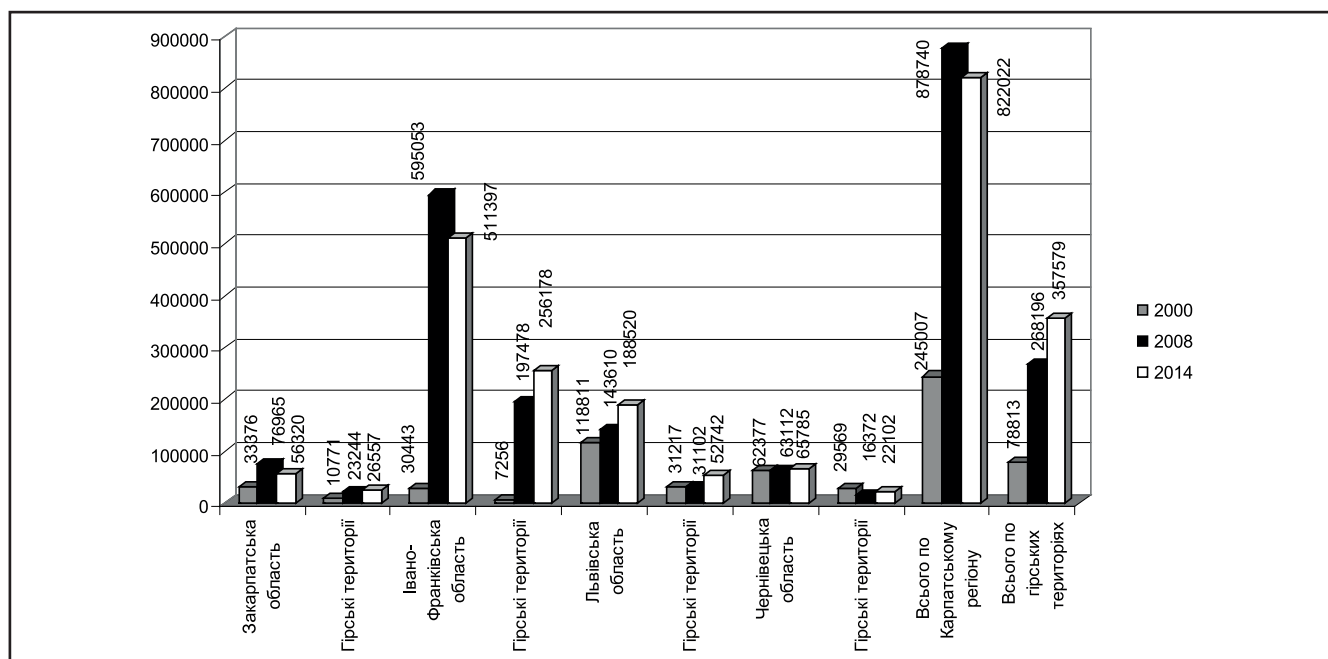


Рисунок 2. Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристично-рекреаційного бізнесу Карпатського регіону в 2000–2014 роках, осіб [1]

Таблиця 2. Коефіцієнт туристської активності (КТА) на об'єктах малого та мікробізнесу туристично-рекреаційної сфери гірських районів Карпатського регіону в 2000–2014 роках, %*

	2000	2005	2010	2014
Січень	190,3	172,8	241,7	244,5
Лютий	180,8	179,1	227,3	212,5
Березень	105,2	113,6	100,9	118,6
Квітень	52,3	59,0	59,9	61,1
Травень	55,6	60,0	68,4	66,7
Червень	91,2	102,1	92,1	75,4
Липень	95,3	115,6	112,5	110,1
Серпень	77,2	102,6	117,9	108,8
Вересень	73,5	83,95	76,6	75,3
Жовтень	39,1	37,1	35,3	42,1
Листопад	44,6	37,3	46,8	45,4
Грудень	118,4	97,9	125,9	122,7

* Розраховано авторами на основі джерела [1].

Порівнюючи коефіцієнт туристської активності на об'єктах малого і мікробізнесу гірських територій і загалом у Карпатському регіоні, можна зробити висновок про відмінності у формуванні потоків відвідувачів гірських районів, які суттєво відрізняються від регіональних тенденцій. Діяльність закладів малого і мікробізнесу туристично-рекреаційної галузі у цілому по Карпатському регіону має сильно виражений сезонний характер з абсолютним піковим періодом у літні місяці (червень – серпень) і частково у травні. Так, КТА закладів малого і мікробізнесу туристично-рекреаційної галузі Карпатського регіону в травні коливався в діапазоні 122,1–147,2% протягом аналізованого періоду, червні – 189,3–209,1%, липні – 244,3–287,7%, у серпні – 197,5–239,8%. Другий незначний піковий період відвідування формують два зимові місяці (грудень–січень), які за аналізований період у середньому забезпечили 92–117% відвідувачів від середньорічних показників, головним чином за рахунок саме гірських районів.

Проведений аналіз коефіцієнта туристської активності свідчить про специфіку формування потоків відвідувачів гірських районів, які розминаються з регіональними тенденціями. Якщо на рівні регіону спостерігаємо виражений сезонний характер з абсолютним піковим періодом у травні–серпні, то для гірських районів таким періодом є зимові місяці (грудень–лютий), що підтверджує доцільність спеціалізації цих районів на зимових видах туризму, подальшої розбудови гірськолижних трас та інфраструктури, залучення туристів на новорічні святкування, організації тематичних новорічно-різдвяних екскурсійних видів діяльності, розвитку регіону як центру зимового туризму тощо.

Висновки

Таким чином, діяльність суб'єктів малого і мікробізнесу на гірських територіях загалом і в туристично-рекреаційній сфері Карпатського регіону зокрема сьогодні є однією з основних форм ведення бізнесу, важливою сферою зайнятості сільського населення, що дозволяє частково нівелювати напругу на локальних ринках праці і є одним з основних джерел отримання домогосподарствами доходів тощо. Однак тенденції їх розвитку протягом останніх аналізованих трьох років, зокрема скорочення кількості, зменшення чис-

ла зайнятих, а відповідно і найманої робочої сили, зниження обсягів реалізації продукції свідчать про необхідність вжиття серйозних заходів з боку державних органів, органів місцевого самоврядування, комерційних фінансових установ, податкових органів, спрямованих на підтримку діяльності туристично-рекреаційних бізнесових структур, підвищення ефективності їх функціонування, заохочення до проведення модернізації, використання новітніх досягнень у виробничій і господарській діяльності, сприяння кооперації з суб'єктами великого бізнесу. Це дозволить суб'єктам малого і мікробізнесу вийти на нові ринки збуту, постійно вдосконалювати форми і методи діяльності, бути конкурентоспроможними на ринку товарів або послуг.

Список використаних джерел

1. Вибіркові дані Державної служби статистики України.
2. Експрес-дані Фіскальної служби в Закарпатській області.
3. Малі підприємства Львівської області у 2014 році: статистичний бюлетень. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2015. – 27 с.
4. Міста і райони Закарпатської області у 2014 році: статистичний збірник у двох частинах. – Ч. II. – Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2015. – 135 с.
5. По чому малий бізнес потребує державної підтримки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ra.zao.com.ua/po-chomu-malij-biznes-potrebuie-derzhavnoi/>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності [Електрон. ресурс]: Закон України №523-VI від 18.09.2008 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/523-17>
7. Сочка К.А. Розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери / К.А. Сочка. – Ужгород, 2007. – 30 с.
8. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік. – Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2015. – 494 с.
9. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2014 рік. – Івано-Франківськ: Головне управління статистики в Івано-Франківській обл., 2015. – 477 с.
10. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2014 рік. – Чернівці: Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2015. – 596 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

С.М. ЕШ,
ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний університет харчових технологій,
В.М. ЛЯХОВЕЦЬКА,
студентка 4-го курсу, Київський національний університет харчових технологій

Розвиток міжбюджетних відносин у сучасних умовах господарювання

У статті розкрита економічна сутність та значення системи міжбюджетних відносин, розглянуто основні причини територіальних відмінностей у формуванні доходів і видатків місцевих бюджетів, визначено необхідність запровадження фінансової децентралізації, проаналізовано динаміку перерахування трансфертів.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, фінансова децентралізація, міжбюджетні трансферти, місцеві бюджети, дотації, субвенції, місцеве самоврядування.

С.Н. ЭШ,
ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный университет пищевых технологий,
В.Н. ЛЯХОВЕЦКАЯ,
студентка 4-го курса, Киевский национальный университет пищевых технологий

Развитие межбюджетных отношений в современных условиях хозяйствования

В статье раскрыты экономическая суть и значение системы межбюджетных отношений, рассмотрены основные причины территориальных отличий в формировании доходов и расходов местных бюджетов, определена необходимость внедрения финансовой децентрализации, проведен анализ динамики перечислений трансфертов.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, финансовая децентрализация, межбюджетные трансферты, местные бюджеты, дотации, субвенции, местное самоуправление.

S. ESH,
senior lecturer, Department of Finance, Kyiv National University of Food Technologies,
V. LYAHOVECKAYA,
4th year student, Kyiv National University of Food Technologies

The development of intergovernmental relations in the contemporary economy

The article the economic substance and the value of the intergovernmental system, the main causes of regional differences in the formation of revenues and expenditures of local budgets, it identified the need to implement fiscal decentralization, the analysis of the dynamics of transfers.

Keywords: intergovernmental relations, fiscal decentralization, intergovernmental transfers, local budgets, subsidies, subventions, local government.

Постановка проблеми. На політичні та соціально-економічні процеси в державі дедалі більше впливають міжбюджетні відносини, які є одним з головних механізмів, що за-

безпечує стимулювання соціально-економічного розвитку країни, сприяє оптимізації державного управління та децентралізації влади. На сьогоднішній день в сфері міжбюджет-

них відносин відбуваються постійні зміни, які направлені на покращення якості життя населення та забезпечення збалансованого економічного зростання регіонів. 1 квітня 2014 року розпорядженням Кабінету Міністрів була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування, метою якої є визначення напрямів і механізмів формування ефективного місцевого самоврядування, надання високоякісних публічних послуг, задоволення інтересів громадян на відповідній території в усіх сферах життєдіяльності, узгодження інтересів держави та територіальних громад [1]. На жаль, існуючий в Україні інститут місцевого самоврядування, система міжбюджетних відносин на задовольняють потреби суспільства, правове регулювання не відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування. Реформування міжбюджетних відносин все ще залишається проблемною ланкою в бюджетному процесі, що й зумовлює актуальність дослідження розвитку та сучасного стану міжбюджетних відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика розвитку міжбюджетних відносин, їхня сутності знайшли відображення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених–економістів, серед яких слід відмітити таких як: Д.А. Козак, В.Ф. Столярова, В.М. Федосов, І.С. Юрій, Ю.В. Пасічник, С.М. Фролов, Ш. Бланкарат, Річард Міллер. Окремі аспекти механізму міжбюджетних відносин як інструменту фінансового регулювання місцевих бюджетів і регіонів досліджували І.В. Іванов, Є.О. Балицький, М.Г. Полозков, Н.В. Корень. Прикладна проблематика розвитку міжбюджетних відносин постійно перебуває в центрі уваги вітчизняних науковців, у тому числі К.І. Павлюк, Ю.М. Радіонова, В.О. Опаріна та інших.

Відаючи належне окремим науковим працям з місцевого самоврядування, залишаються недостатньо опрацьованими інструменти реалізації механізму міжбюджетних відносин як складової державного регулювання соціально–економічного розвитку.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає в аналізі сучасного стану розвитку міжбюджетних відносин в Україні, дослідження інновацій, особливостей розвитку і характерних рис сучасної системи міжбюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу. Міжбюджетні відносини – це відносини між державою та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій органами місцевого самоврядування, передбачених Конституцією України та законами України. Міжбюджетні відносини виникають на стадії виконання бюджетів. Найважливішою передумовою їхнього існування є необхідність здійснення перерозподілу бюджетних ресурсів усередині бюджетної системи. Міжбюджетні відносини охоплюють у межах єдиної бюджетної політики країни як фінансово сильні, так і слабкі бюджети на всіх рівнях адміністративно–територіального поділу.

Ефективна організація системи міжбюджетних відносин спрямована на реалізацію таких цілей, як зростання рівня та якості життя населення; забезпечення соціального захисту та економічного зростання регіонів за рахунок використання його потенціалу; збільшення територіальної цілісності країни завдяки вирішенню конфліктів, що виникають під час розподілу коштів між рівнями бюджетів тощо [2].

Реалізація визначених цілей має сприяти гармонійному соціально–економічному розвитку регіонів, стимулювати діяльність місцевого самоврядування та базуватися не лише на поточному фінансовому стані місцевих бюджетів, а й враховувати потенційні економічні, фінансові, бюджетні, соціальні та інші можливості розвитку регіонів.

В Україні основною формою реалізації міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти, які спрямовані на збалансування та вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів. Згідно з Бюджетним кодексом України міжбюджетні трансферти поділяють на чотири види [3].

1) базову дотацію – трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

2) субвенції;

3) реверсну дотацію – кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій;

4) додаткові дотації.

Формування системи міжбюджетних трансфертів зумовлене необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в умовах фінансових диспропорцій між територіями. Тому однією з проблем в сучасних умовах є забезпечення необхідними ресурсами бюджету для розвитку своїх територій.

Основні причини територіальних відмінностей у формуванні доходів та у складі й обсягах місцевих видатків місцевих бюджетів відображені на рис. 1.

Визначені на рис. 1 причини пов'язані з проблемами залежності місцевих бюджетів від дотацій, низьким рівнем фінансової самостійності, недостатньо прозорим розподілом міжбюджетних трансфертів, обмеженим доступом до запозичень та ін. На місцевому рівні надаються послуги дуже низької якості. Так, у більшості сільських і селищних бюджетів видатки на виплату заробітної плати становлять понад 90%, комунальна інфраструктура зношена більш ніж на 65%, близько 90% доріг загального користування є дорогами місцевого значення і при цьому 70% автодоріг потребують капітального ремонту [5].

На сучасному етапі розвитку економіки України важливого значення набула децентралізація бюджетної системи країни, яка нині є однією з основних умов незалежності і життєдіяльності місцевої влади.

Запровадження фінансової децентралізації забезпечує достатніми матеріальними та фінансовими ресурсами розвиток усіх сфер життєдіяльності територіальних громад за рахунок чіткого розподілу повноважень між державною виконавчою владою і місцевим самоврядуванням, тобто держава поступає частину своїх повноважень структурам місцевого самоврядування, а на заміну ці структури виконують важливі функції з вирішення суспільно значущих завдань. Досвід європейських країн щодо організації та забезпечення процесу децентралізації підкреслює успішність такого кроку для забезпечення якісних та доступних суспільних послуг громадянам.

Отже, бюджетна децентралізація є запорукою децентралізації влади, становлення ефективною системи місцевих фінансів, і що найважливіше – інструментом регулювання регіонального розвитку. Саме бюджетна децентралізація



Рисунок 1. Основні причини територіальних відмінностей у формуванні доходів та обсягах видатків місцевих бюджетів
 Джерело: розроблено авторами за даними [4].

передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу розвитку, дозволяє балансувати потреби та можливості регіонів. Тому необхідно застосовувати певні заходи щодо усунення проблем, пов'язаних з нерівномірним економічним і соціальним розвитком регіонів країни, зниженням рівня фінансової автономії місцевих бюджетів, невідповідністю видаткових повноважень та відповідних доходних джерел органів місцевого самоврядування.

Досвід країн із розвинутою економікою свідчить, що ефективне функціонування системи міжбюджетних відносин має низку суттєвих переваг, а саме:

- забезпечує бюджетну децентралізацію, тобто передачу більшої частини повноважень щодо прийняття рішень у

сфері формування і виконання бюджетів на регіональний рівень управління;

- стимулює місцеві органи влади та управління до проведення політики, що відповідає інтересам регіону з урахуванням економічної та соціальної політики держави;
- узгоджує раціональне використання наявних фінансових ресурсів регіонів із соціально-економічними програмами держави;
- сприяє скороченню вертикального і горизонтального фіскальних дисбалансів бюджетів;
- забезпечує рівний доступ громадян до соціальних благ та суспільних послуг, гарантованих державою [6].

Особливістю міжбюджетних відносин у 2015 році стали нові моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та між-

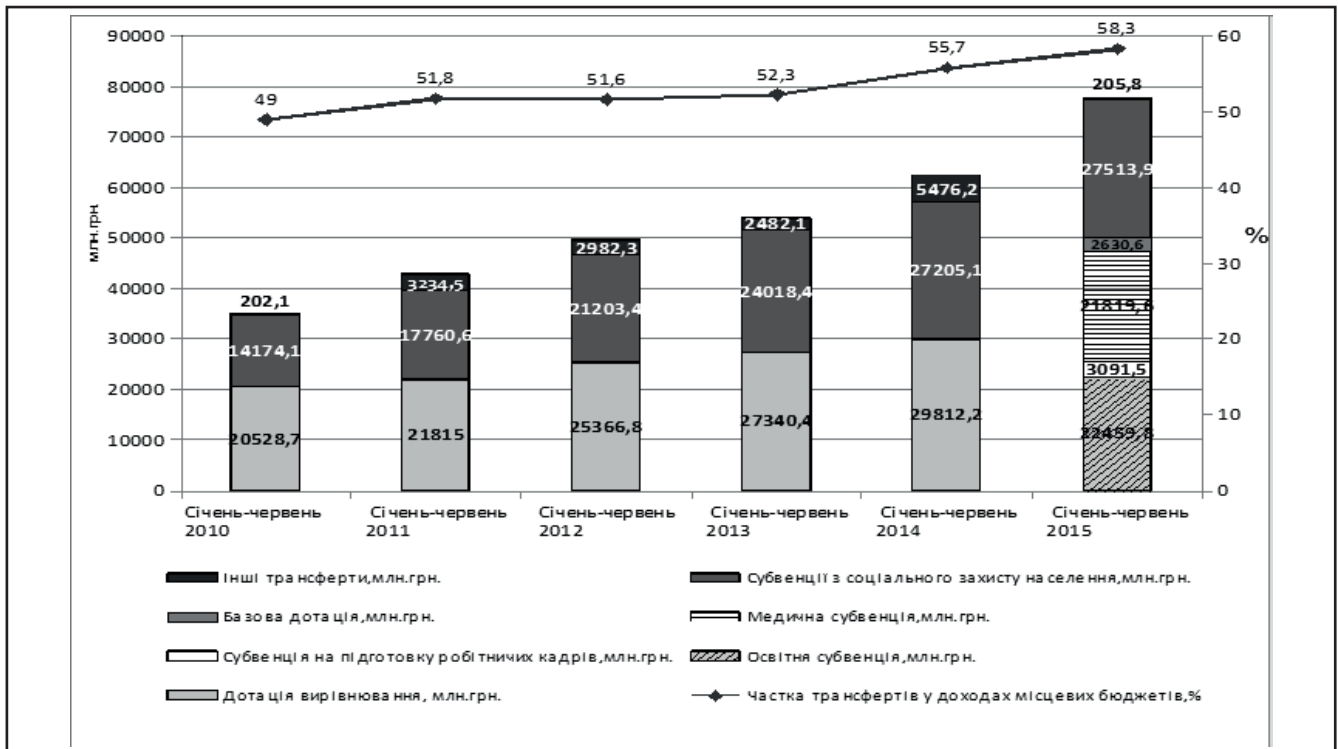


Рисунок 2

бюджетних відносин, запроваджені змінами до Бюджетного кодексу України [3]. Головною відмінністю нової системи вирівнювання є скасування дотації вирівнювання і запровадження базової дотації, а також субвенцій: освітньої, на підготовку робітничих кадрів, медичної, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру. Цими змінами впроваджується механізм, за допомогою якого держава шляхом передачі спеціальних трансфертів повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках.

Динаміка перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за січень-червень 2010-2015 років відображена на рис. 2.

Отже, з урахуванням вищезазначених змін частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів зросла на 2,6 в.п. і становила 58,3%. При цьому практично всі трансферти, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на соціально-культурну сферу.

За рахунок реформи міжбюджетних відносин відбулися позитивні зміни у сфері освіти, охорони здоров'я, місцевих бюджетів, податкової системи та місцевих запозичень. Основні здобутки реформи міжбюджетних відносин у 2015 році відображені в таблиці.

Отже, можна сказати, що зміни до бюджетного законодавства кардинально змінили якість фінансового забезпечення територіальних громад в кращу сторону.

Щодо податкової системи, так запроваджені зміни, що стосуються надходжень до місцевого бюджету, наприклад:

- плата за землю – переведено до категорії місцевих податків. Це перший крок до зміцнення місцевого самоврядування, оскільки виключно органи місцевої влади встановлюють ставки та пільги за цим податком, навіть за межами населених пунктів;
- 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів надходять до місцевих бюджетів. Орієнтовні над-

ходження – 8,1 млрд. грн. З 2015 року кошти спрямовувалися на комунальне дорожнє господарство (раніше місцева влада отримувала кошти на дороги у вигляді субвенції з державного бюджету (2,4 млрд. грн.), яка надходила нерівномірно).

За новою системою органи місцевого самоврядування отримуватимуть ці кошти напряму через місцеві акцизи та зможуть використовувати за рішенням місцевої ради без вказівок з центру;

- місцевий транспортний податок – орієнтовні надходження – 0,4 млрд. грн.;

- податок з комерційної та нежитлової нерухомості – орієнтовні надходження – 1,7 млрд. грн.

Що стосується місцевих запозичень, то відбулись такі зміни:

- 182 міста отримали можливість здійснювати зовнішні запозичення. Раніше таке право мали всього 16 міст;

- ліквідовано бюрократичні бар'єри при здійсненні місцевих запозичень та наданні місцевих гарантій;

- обслуговування місцевого боргу віднесено до захищених видатків, а також інвестори отримали законодавчі гарантії захисту своїх коштів [8].

2016 рік є другим роком дії фінансової децентралізації. Основними змінами, що передбачаються в місцевих бюджетах в 2016 році, є такі:

- 1) 100% єдиного податку буде, як і минулого року, зараховуватись до бюджетів базового рівня. Надходження від цього джерела очікуються у розмірі 10,5 млрд. грн.;

- 2) у місцевих бюджетах буде залишатись 100% місцевого акцизу;

- 3) перенесено із спеціального до загального фонду державного бюджету фінансування субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад – 1 млрд. грн. та державного фонду регіонального розвитку, обсяг якого визначено у сумі 3 млрд. грн.;

- 4) повністю скасовано відрахування 3,6% єдиного соціального внеску (далі ЄСВ) для працівників та 6,1% для посадових осіб місцевого самоврядування і держслужбовців.

Здобутки реформи міжбюджетних відносин у 2015 році

Сфера	Зміни в 2015 році, порівняно з 2014 роком	Додаткова інформація
1. Місцеві бюджети	На 14,7%, або 34,1 млрд. грн., збільшився обсяг фінансових ресурсів	Майже втричі зросли власні ресурси місцевих бюджетів
	На 22% зменшилася кількість дотаційних місцевих бюджетів	Нова система вирівнювання дозволяє залишати більшу частину коштів на місцях. Органи місцевого самоврядування стали менше залежати від рішень центральної влади
	На 11,5% зросла кількість місцевих бюджетів-донорів	Запроваджено стимулюючу систему фінансового вирівнювання спроможності територіальних громад. Раніше з місцевих бюджетів-донорів на користь державного бюджету вилучалось 100% коштів, тепер – 50%
	10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими, чого не було у 2014 році	Такі органи місцевого самоврядування забезпечать своїм громадянам більш якісні послуги
2. Освіта	На 13% зросли обсяги фінансування освітньої галузі	Посилено відповідальність профільних міністерств за належне фінансування освітньої і медичної галузей, вони зобов'язані реформувати систему соціальних стандартів та оновити фінансові нормативи бюджетної забезпеченості. Це перший крок до 100% фінансування делегованих державою повноважень
3. Охорона здоров'я	На 12% зросли обсяги фінансування медичної галузі	
4. Територіальні громади	3 млрд. грн. передбачено у Державному фонді регіонального розвитку на створення інфраструктури об'єднаних територіальних громад	Закладено механізми стимулювання громад до об'єднання: об'єднані відповідно до перспективного плану громади отримують дохідну базу та видаткові повноваження, як у міст обласного значення

Таким чином, органи місцевого самоврядування отримують додаткові надходження з ПДФО та економію по сплаті ЄСВ при виплаті зарплат працівникам бюджетної сфери;

5) збережено чинну систему розмежування видатків на охорону здоров'я за видами медичної допомоги. Тобто, заклади вторинної медичної допомоги залишаються у підпорядкуванні міст обласного значення, районів, об'єднаних громад;

6) вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації будуть і далі фінансуватися з державного бюджету, а не місцевих, як пропонувалося спочатку, на місцевий рівень передається лише професійно-технічна освіта, розвиток якої на території реально повинен належати до повноважень органів місцевого самоврядування [8].

Наразі удосконалення механізму формування і використання коштів місцевих бюджетів в Україні набуває великого значення, оскільки вони є основою всієї бюджетної системи країни. Місцевий бюджет має займати одне з головних місць у системі функціонування економіки країни, формуванні фінансових ресурсів та розвитку міждержавних відносин. Також кошти місцевих бюджетів мають бути направлені на вирішення завдань соціальної спрямованості.

Висновки

Механізм міжбюджетних відносин як елемент бюджетного механізму, що реалізується через сукупність форм, методів, інструментів представляє собою перерозподіл фінансових ресурсів між ланками бюджетної системи. Основною метою механізму міжбюджетних відносин є стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, що дозволить виділити основні проблеми в існуючому механізмі. Аналіз сучасного стану міжбюджетних відносин в Україні засвідчив, що міжбюджетні відносини постійно вдосконалюються і спрямовані на покращення соціально-економічного розвитку держави та усунення дисбалансів в рівнях розвитку регіонів, що має забезпечити фінансову стабільність всієї держави. В результаті проведеної реформи міжбюджетних відносин, відбулись позитивні зміни: зросли обсяги фінансування освітньої та медичної галузі, майже втричі зросли власні ресурси міс-

цевих бюджетів, зменшилась кількість дотаційних місцевих бюджетів, зросла кількість місцевих бюджетів-донорів тощо.

Отже, є надія, що подальше реформування міжбюджетних відносин сприятиме ефективному стратегічному плануванню економічного розвитку регіонів та покращенню якості фінансового забезпечення територіальних громад.

Список використаних джерел

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин [зі змінами, внесеними згідно із Законом №288-VII від 07.04.2015] 28.12.2014 №79-VII. – Режим доступу: – Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2015 року / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та інші]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 65 с.
5. Бюджетний моніторинг / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень // Офіційний сайт. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/UserFile/BudgetMonitor-15/O1/2016>. – Назва з екрана.
6. Ставерська Т.О., Шевчук І.Л. Реформування міжбюджетних відносин в Україні / Т.О. Ставерська, І.Л. Шевчук // Scientific Journal «ScienceRise». – 2015. – №6 – С. 29–34.
7. Децентралізація. Новини УНІАН. Здобутки реформи міжбюджетних відносин (інфографіка). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.unian.ua/1074591-zdobutki-reformi-mijbyudjetnih-vidnosin-infografika.html>.
8. Реформа децентралізації влади в Україні. Новини. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1322>.
9. Кульчицький М.І. Теоретико-методологічні основи міжбюджетних відносин: проблеми, тенденції та перспективи розвитку / М.І. Кульчицький // Журнал «Бізнесінформ». – 2015. – №6. – С. 174–180.

УДК 330.276

Л.В. КОЗАРЕЗЕНКО,
к. е. н., доцент кафедри політичної економії, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

Сучасна боргова політика та розвиток людського потенціалу в Україні

В статті досліджено взаємозв'язок видатків на дослідження у сфері людського розвитку та обслуговування державного боргу. Доведено, що на зменшення питомої ваги видатків на обслуговування боргу впливає зростання темпів економічного зростання та збільшення доходів державного бюджету. Це виявляється в тому що, якщо в 2015 р. при падінні економіки на рівні близько –10%, обсяг загальних витрат на наукові дослідження у сфері людського розвитку склав 1,95 млрд грн., то у 2016 р. при зростанні економіки на рівні 2–3% та збільшенні доходів загального фонду державного бюджету, обсяг видатків на наукові дослідження, обрахований за допомогою рівняння регресії, може скласти близько 3,4 млрд грн. або більше на 74,3% ніж у попередньому році. Оцінка проведення боргових операцій у сферах, що впливають на людський розвиток, свідчить про наявність проблемних питань, характерних для державної боргової політики у загальному плані. Потребує законодавчого врегулювання питання щодо залучення у якості головного виконавця новостворених підприємств. Потребує нормативного вирішення питання організації моніторингу виконання угод за отриманими позиками, оскільки встановлено випадки порушень норм законодавства щодо використання позичкових коштів. Необхідно вдосконалити процедури підготовки проектів документів з отримання міжнародних позик щодо набуття ними чинності і, у першу чергу, стосовно узгодження на рівні центральних органів виконавчої влади.

Ключові слова: державний борг, розвиток людського потенціалу, видатки на обслуговування державного боргу, видатки на дослідження у сфері людського розвитку.

Л.В.КОЗАРЕЗЕНКО,

к. э. н., доцент кафедры политической экономики, ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»

Современная долговая политика и развитие человеческого потенциала в Украине

В статье исследовано взаимосвязь расходов на исследования в области человеческого развития и обслуживание государственного долга. Доказано, что уменьшение удельного веса расходов на обслуживание долга влияет рост темпов экономического роста и увеличения доходов государственного бюджета. Это проявляется в том, что, если в 2015 году при падении экономики на уровне около -10% , объем общих расходов на научные исследования в области человеческого развития составил 1,95 млрд.грн., то в 2016 при росте экономики на уровне $2-3\%$ и увеличении доходов общего фонда государственного бюджета, объем расходов на научные исследования, рассчитанный с помощью уравнения регрессии, может составить около 3,4 млрд. или больше на $74,3\%$ чем в предыдущем году. Оценка проведения долговых операций в сферах, влияющих на человеческое развитие, свидетельствует о наличии проблемных вопросов, характерных для государственной долговой политики в общем плане. Требуется законодательного урегулирования вопроса о привлечении в качестве главного исполнителя вновь созданных предприятий. Требуется нормативного решения вопроса организации мониторинга выполнения соглашений по полученным займам, поскольку установлены случаи нарушения норм законодательства по использованию заемных средств. Необходимо усовершенствовать процедуры подготовки проектов документов по получению международных займов по вступлению в силу и, в первую очередь, относительно согласования на уровне центральных органов исполнительной власти.

Ключевые слова: государственный долг, развитие человеческого потенциала, расходы на обслуживание государственного долга, расходы на исследования в области человеческого развития.

L.KOZAREZENKO,

PhD, associate professor, assistant professor of political economy department SHEE «Pereyaslav-Khmelnytsky SPU named Gregory Skovorody»

Current debt policy and human development in Ukraine

The paper studied the relationship of expenditure on research in the field of human development and servicing of public debt. It is proved that the decrease in the share of debt service costs affect the growth rate of economic growth and increase state budget revenues. This is manifested in the fact that if at the level of about 10% in 2015 with the fall of the economy, the volume of total expenditure on research in the field of human development was 1.95 billion UAH., Then in 2016 with the growth of the economy at the level of $2-3\%$ increase in general fund of the state budget revenues, spending on research, calculated using regression equations may be about 3.4 billion. or more by 74.3% than the previous year. Evaluation of debt transactions in the areas that impact on human development, indicates the presence of problematic issues specific to public debt policy in general terms. It requires a legislative solution to the question of bringing as Chief Executive of newly created enterprises. It requires the regulatory decision question of the organization of monitoring the implementation of agreements on loans, as established violations of the legislation on the use of borrowed funds. It is necessary to improve the procedures for project preparation of documents for obtaining international loans for the entry into force and, above all, on the harmonization at the level of central bodies of executive power.

Key words: public debt, human development, the cost of servicing the public debt, expenditure on research in the field of human development.

Постановка проблеми. Вчені все більше розширюють наукові знання в областях, що мають вплив на умови існування людини та можуть забезпечувати її розвиток. З року в рік зростають такі проблеми, як зміна клімату, підвищення рівня споживання ресурсів, демографічні тенденції, стан навколишнього середовища. Ці зміни вимагають від урядів стратегічного планування, що формується на науковій основі, а це, у свою чергу, обумовлює збільшення бюджетних видатків на проведення досліджень та наукових розробок. Використання результатів наукових досліджень може суттєво збільшити якість розробки та реалізації рішень, а також підвищити ефективність державних витрат. Наукові розробки з економічних питань стосуються досліджень щодо умов та шляхів досягнення цілей соціально-економічних програм розвитку, порядку формування економічних стратегій, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, ефективного використання ресурсів, подолання безробіття, бідності тощо. У сфері медицини такі розробки дають змогу запровадити сучасні методи діагностики та лікуван-

ня громадян, а дослідження у сфері освіти забезпечують посилення позицій української науки та збільшують шанси на працевлаштування випускників вищих навчальних закладів на міжнародному ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально-економічні наслідки боргової політики є предметом досліджень вчених як в Україні, так і закордоном. Венгер Т. [1], Воробійов Ю. [2], Рибак С. [3], Терещенко В. [4], Флейчук М. [5] зробили ряд важливих висновків щодо результатів та можливих наслідків сучасної боргової політики в Україні, але автори детально не вивчали результатів впливу сучасної боргової політики на розвиток людського потенціалу, що визначило актуальність, мету, завдання та основний зміст статті.

Виклад основного матеріалу. Як правило, джерелами фінансування досліджень є кошти державного бюджету, однак, крім цього, можливо використовувати державні запозичення, а також ресурси міжнародних фінансових організації та неурядових організацій. Одним з напрямів даного дослідження є пошук причини-наслідкового зв'язку між видатками бю-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

джету на обслуговування боргових операцій та сферами, важливими для забезпечення людського розвитку, що фінансуються за рахунок держави. Про наявність такого зв'язку свідчить той фактор, що перелічені напрями фінансування є компонентами видаткової частини державного бюджету.

Збільшення обсягів державних запозичень, що відбувалися протягом 2008–2015 рр. та девальвація національної валюти, призвело до зростання бюджетних витрат, пов'язаних з обслуговуванням боргу. Так, якщо витрати на обслуговування державного боргу у 2008 році становили 3,8 млрд.грн., то у наступних роках цей показник постійно та динамічно зростав і у 2015 році склав 84,5 млрд.грн. Таким чином збільшення становить 80,7 млрд.грн. або 2123,7% (див. табл. 1).

На тлі зростання витрат на обслуговування державного боргу, загальний обсяг видатків, пов'язаних з проведенням наукових досліджень у сфері економіки, охорони здоров'я, духовного розвитку та освіти, протягом вказаного періоду продемонстрував в основному низхідну динаміку. Обсяг витрат у згада-

них напрямках прикладних наукових досліджень скоротився з 2,1 млрд.грн. у 2008 році до 1,95 млрд.грн. або на 5,8%.

Зменшення бюджетних витрат на наукові дослідження у сферах, що забезпечують розвиток людини, може призвести до послаблення ефективності політики, як у зазначеному напрямі, так і у соціально-економічній політиці в цілому.

Як помітно на рис. 1 на зменшення загальної суми витрат на дослідження у сфері людського розвитку вплинуло скорочення видатків на проведення досліджень і розробок в галузі економіки не зважаючи на те, видатки на дослідження і розробки у сфері освіти та охорони здоров'я в Україні протягом 2014–2015 рр. поступово зростали.

Враховуючи обмеження, що існують для сфери державних доходів, видаткова частина державного бюджету зазнала суттєвих структурних змін. З року в рік, уряд здійснював оптимізацію видатків з урахуванням визначених пріоритетів та вимог Бюджетного кодексу України. Частка видатків на дослідження у загальному обсязі видатків державного бю-

Таблиця 1. Динаміка витрат Державного бюджету України на дослідження у сфері людського розвитку та обслуговування державного боргу протягом 2008–2015 рр., млн. грн.

Роки	Дослідження і розробки в галузях економіки	Дослідження і розробки у сфері охорони здоров'я	Дослідження і розробки у сфері духовного та фізичного розвитку	Дослідження і розробки у сфері освіти	Всього на дослідження у сфері людського розвитку	Обслуговування державного боргу
2008	1359,6	319,3	34,9	359,7	2073,5	3774,7
2009	1066,2	249,0	23,7	286,2	1625,1	9038,7
2010	1179,3	265,3	27,3	330,9	1802,8	15539,0
2011	1359,6	319,3	34,9	359,7	2073,5	23134,4
2012	1289,2	326,8	42,1	695,9	2353,9	24196,6
2013	962,5	331,2	38,7	666,0	1998,4	31677,1
2014	842,9	348,9	38,0	577,3	1807,0	47976,7
2015	834,6	412,1	29,5	677,6	1953,9	84505,4

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

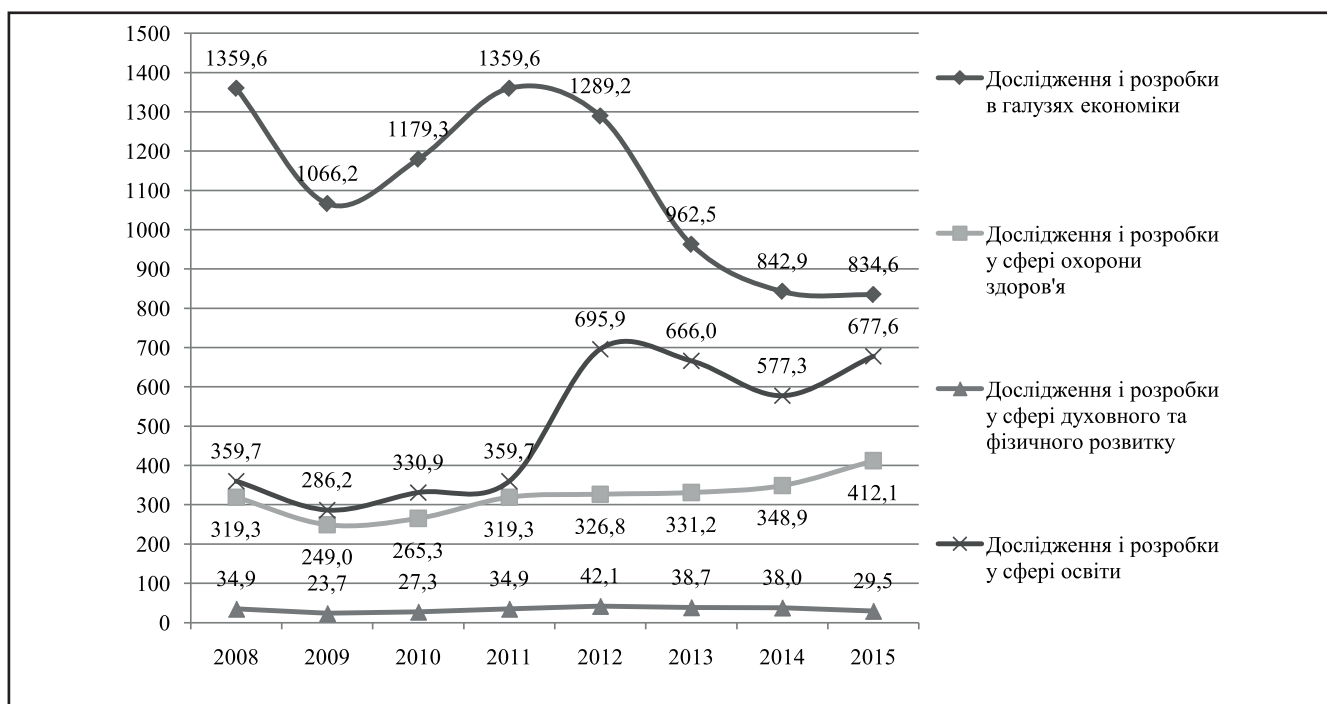


Рисунок 1. Динаміка витрат державного бюджету на дослідження у сфері людського розвитку

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

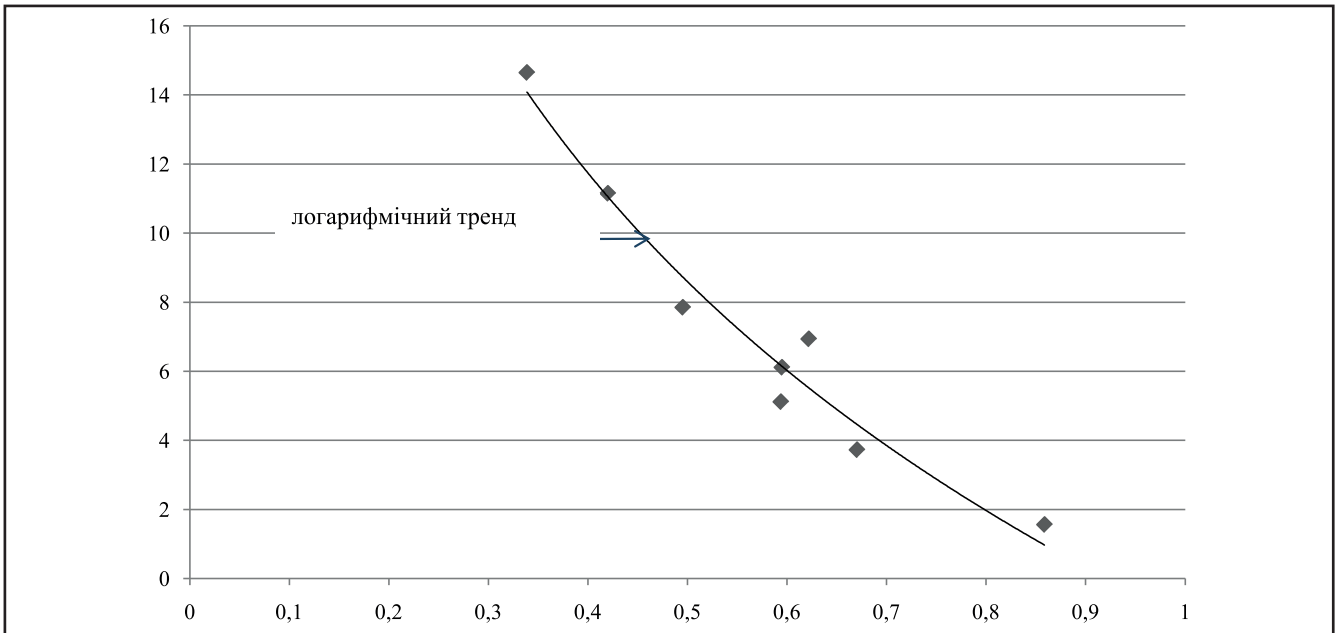


Рисунок 2. Залежність між питомою вагою витрат, спрямованих на наукові дослідження у сфері людського розвитку та обслуговуванням державного боргу

Джерело: складено і розраховано автором

джету скоротилась з 0,86 % у 2008 році до 0,34 % за підсумками 2015 року, а частка витрат на обслуговування державного боргу у зазначеному періоді збільшилась з 1,56 % у 2008 році до 14,65 % у 2015 році.

Ступінь причинно-наслідкового зв'язку між змінами, що відбуваються у структурі витрат державного бюджету можливо оцінити за допомогою регресійного аналізу. Для попередньої оцінки залежності між змінами питомої ваги витрат на наукову діяльність та витрат на обслуговування державного боргу, є доцільним представити наявні дані у графічному вигляді (див. рис. 2).

Розташування точкових позначок близько до лінії логарифмічного тренду свідчить про наявність тісного взаємозв'язку, а кут нахилу – про те, що така залежність є зворотною. Це означає, що зростання показників змінної X призводитиме до зменшення значення функції, що досліджується. У нашому випадку, якщо питома вага витрат на обслуговування державного боргу буде зростати, то частка витрат у бюджеті на наукові дослідження – зменшуватиметься.

Це свідчить про наявність ефекту «витіснення» витрат на наукові дослідження у напрямках людського розвитку за ра-

хунок зростання витратів, які є наслідком сучасної боргової політики України.

Більш точний ступінь такої залежності можливо визначити за допомогою регресійного аналізу. Для цього у якості змінних даних будемо використовувати показники питомої ваги витрат на обслуговування державного боргу у загальному обсязі витрат державного бюджету з урахуванням здійснених трансфертів в період 2008–2015рр., а функцією, що буде досліджуватися – питома вага витрат державного бюджету, спрямованих на проведення наукових досліджень у сфері економіки, охорони здоров'я, духовного розвитку та освіти.

Часовий інтервал з 2008 до 2015рр. обрано з огляду на умови, що почали і продовжують діяти під впливом світової економічно-фінансової кризи. За цей період боргове навантаження на економіку України зростало, а наповнення доходної частини державного бюджету постійно стикалося із значними проблемами.

Результати регресійного аналізу представлені у таблиці 3.

Оцінка параметрів лінійної регресії свідчить про значущість як окремих елементів, так і побудованої моделі в цілому. Так,

Таблиця 2. Дані для проведення регресійного аналізу впливу боргових операцій

Роки	Питома вага витратів на обслуговування державного боргу у загальному обсязі витратів державного бюджету з урахуванням трансфертів, %	Питома вага витрат на дослідження у сфері людського розвитку у загальному обсязі витратів державного бюджету з урахуванням трансфертів, %
	X1	Y
2008	1,56	0,86
2009	3,73	0,67
2010	5,12	0,59
2011	6,94	0,62
2012	6,12	0,59
2013	7,85	0,50
2014	11,15	0,42
2015	14,65	0,34

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

Таблиця 3. Результати регресійного аналізу залежності витратів на обслуговування державного боргу витрат та витратів на дослідження у сфері людського розвитку у загальному обсязі витратів державного бюджету з урахуванням трансфертів

Найменування	Показник
Множинний R	0,9526079
R-квадрат	0,9074619
Нормований R-квадрат	0,8920389
Стандартна помилка	0,05249
Кількість спостережень	8
Кількість ступенів свободи	6
Перетинання з віссю Y	0,8356288
Коефіцієнт X1	-0,0366184
F- статистика	58,838
Значущість F	0,000256

Джерело: складено і розраховано автором

множинний R у нашому випадку показує ступінь зв'язку між змінами у структурі витрат державного бюджету – питомої ваги витратів на обслуговування державного боргу та питомої ваги на наукові дослідження у сфері людського розвитку. R-квадрат демонструє те, що побудована модель описує досліджувану закономірність з точністю до 90,7 %. Кількість ступенів свободи є достатньою для проведення регресійного аналізу та отримання об'єктивних показників. Оцінка F-статистики Фішера в рамках побудованої моделі свідчить про її прийнятність, оскільки, значущість F (0,000256) є значно меншою ніж граничний рівень значущості 0,05. Таким чином рівняння регресії матиме такий вигляд:

$$Y = 0,8356288 - 0,0366184 \cdot X$$

За допомогою представленого рівняння, можливо сформувати показники функції Y в діапазоні від 1 до 15 % для змінної X. Графічний вигляд показано на рис. 3.

Графічне представлення регресійної моделі впливу боргових операцій свідчить про її достатньо високу точність. За допомогою побудованої моделі є можливим здійснювати прогностичні розрахунки щодо частки витрат державного бю-

джету на дослідження у сфері людського розвитку. Так, згідно даних Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» на обслуговування державного боргу передбачено 99,1 млрд.грн., що складає 11,7 % від загального обсягу витрат державного бюджету на 2016 рік з урахуванням міжбюджетних трансфертів.

Використовуючи вище приведені рівняння моделі, визначимо прогностичний показник питомої ваги витрат на фінансування досліджень щодо людського розвитку у 2016 р. – 0,407 %. Відповідно, загальний обсяг витрат, пов'язаний з проведенням прикладних наукових досліджень та розробок у 2016р., може становити близько 3,4 млрд.грн.

Зменшити обсяг державних запозичень, і, відповідно скоротити витрати на обслуговування державного боргу є можливим за рахунок більш ефективного використання такого джерела фінансування державного бюджету, як надходження від приватизації державного майна. Про значний потенціал цього виду доходів свідчать показники, які було досягнуто в окремі бюджетні періоди. Так, 2012 році вдалося отримати 6,8 млрд.грн. а у 2011 році до державного бюджету надій-

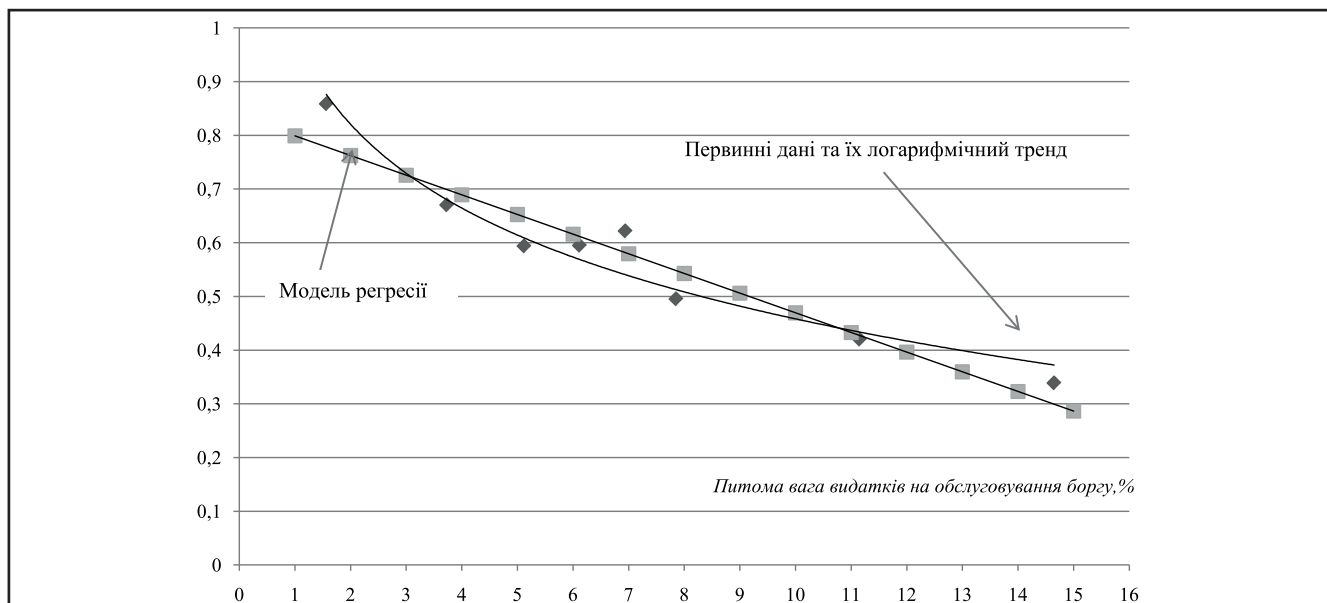


Рисунок 3. Графічне представлення регресійної моделі залежності витратів на обслуговування державного боргу витрат та витратів на дослідження у сфері людського розвитку у загальному обсязі витратів державного бюджету з урахуванням трансфертів

Джерело: складено і розраховано автором

шло 11,5 млрд.грн., з яких левова сума – 10,6 млрд.грн. від приватизації Укртелекому. За рахунок таких показників план по приватизації було виконано на 110%.

Разом з цим, в інші роки обсяги надходжень від приватизації залишалися на вкрай низькому рівні. Наприклад, у 2008 році цей показник склав 482,3 млн.грн., у 2009 р. – 777,6 млн. грн., 2014 р. – 466,9 млн.грн., а у 2015 р. лише 151,5 млн.грн.

За рахунок боргових операцій держава може вирішувати питання, пов'язані із зменшенням негативного впливу на вколишнього середовища на життєдіяльність людини. Одним з таких факторів впливу є руйнація житла та інфраструктури після повеней і паводків. Негативні наслідки від повеней і паводків проявляються на 27 % території України, де проживає майже третина населення. Відсутність сучасного, повноцінного та цілісного захисного комплексу що призводять до щорічних збитків у аграрному, промисловому та соціальному секторах економіки.

Практично не існує жодної території держави, де б не відчувався час від часу негативний вплив паводків і повеней, але найбільшої шкоди від них зазнають гірські та передгірські райони Карпат. При ліквідації руйнівних наслідків населення та державний бюджет зазнають значних збитків. Потужні паводки регулярно призводили до виникнення надзвичайних ситуацій, наприклад, таке спостерігалися у 1995 р., 1997 р., 1998р., 2001 р. та у 2008 р. Середньорічні збитки від паводків у 1995–1998 рр. склали 0,9 млрд.грн., у 1999–2007рр. – понад 1,5 млрд.грн., у 2008 р. – близько 6,0 млрд.грн. гривень [6].

З метою запобігання негативного впливу повеней і паводків у Львівській області Кабінетом Міністрів України було підтримано пропозицію Львівської обласної державної адміністрації щодо залучення у 2009 році іноземного кредиту під державну гарантію в сумі, еквівалентній 50 млн.євро, шляхом укладення кредитного договору з компанією «Aquasafety Invest» [7]. З української сторони відповідальним виконавцем інвестиційного проекту було визначено спеціалізоване державне підприємство «Львівська обласна дирекція з протипаводкового захисту», яке протягом місяця з прийняття відповідної урядової постанови, повинно було створити Державний комітет по водному господарству України. Договір «Про умови використання, погашення та обслуговування іноземного кредиту, що надається Державному підприємству «Львівська обласна дирекція з протипаводкового захисту» під державну гарантію для фінансування інвестиційного проекту комплексного протипаводкового захисту у Львівській області на 2009–2011 рр., та про належне забезпечення надання державної гарантії» було укладено між Міністерством фінансів України та ДП «Львівська ОДПЗ» та ПАТ Державний експортно-імпорتنний банк 27 жовтня 2009 року.

Відповідно до умов договору Уряд в особі першого заступника Міністерства фінансів України надав гарантію Кабінету Міністрів України щодо забезпечення виконання ДП «Львівська обласна дирекція з протипаводкового захисту» зобов'язань з погашення та обслуговування іноземного кредиту перед кредитором «Aquasafety Invest».

Динаміка платежів з Державного бюджету України за угодою з компанією «Aquasafety Invest» представлена на рис. 4.

Найбільші обсяги платежів було сплачено протягом 2012–2014 рр. Ці кошти було спрямовано на погашення

основної суми позики. Після продажу валюти, сплати комісійних та інших послуг банку, на виконання проектно-вишукувальних та будівельно-монтажних робіт у межах проекту надійшло 519,4 млн.грн. За ці кошти у межах Інвестиційного проекту з 2010 р. у Львівській області здійснювались роботи з будівництва та реконструкції 34 протипаводкових об'єктів.

Станом на липень 2012 р. у межах Інвестиційного проекту побудовано та відновлено 34,5 км. дамб, побудовано 37 півзагат, відрегульовано та розчищено понад 39 км. русел річок, відновлено 6 півзагат, укріплено понад 20 км. берегів русел річок, відновлено та збудовано 44 гідроспоруди тощо. 1

Не зважаючи на певні позитивні результати, досягнуті в рамках проекту, різними перевіряючими органами було встановлено чисельні порушення, що призвели до зниження ефективності реалізації інвестиційного проекту.

Так, у 2010 році після перевірки працівниками Управління по боротьбі з організованою інспекцією та Державною фінансовою інспекцією України зафіксовано факти перерахування коштів між генеральним підрядником та субпідрядниками за роботи, які фактично не було виконано, 2 також було встановлено непоодинокі випадки завищення цін за роботи та матеріали. 3 Додаткові ризики в ході виконання проекту мали місце й з огляду на відсутність досвіду у новоствореного державного підприємства, яке не маючи власних коштів розраховувало на повернення кредиту спираючись винятково на ресурси державного бюджету.

Надання державних гарантій в рамках виконання інвестиційних проектів потребує посилення системи контролю та підвищення ефективності оцінки можливих ризиків. Основним чинником для постановки такого завдання є вплив таких операцій на збільшення боргового навантаження в цілому на економіку України. За оцінкою МВФ діяльність державних підприємств в Україні щодо оцінки можливих фіскальних ризиків не має високої ефективності. У поточній діяльності здійснюється певний аналіз впливу негативних шоків, але ніхто не відповідає за ідентифікацію та оцінку фіскальних ризиків або їхнього потенційного впливу на бюджет. Непередбачений вплив державних підприємств на бюджет може походити з широкого діапазону джерел, серед яких: негативні макроекономічні шоки; відсутність належної інформації щодо основних фінансових показників державних підприємств; можлива майбутня рекапіталізація або підвищення рівня необхідних субсидій для збиткових підприємств та урядові гарантії [8].

Окремі напрями боргової політики тісно пов'язані з реалізацією проектів, які впливають на розв'язання проблем одразу у декількох сферах людського життя. Серед таких напрямів, що фінансуються за рахунок державних позик є підтримка та розвиток гідроенергетики.

Гідроенергетика входить до складу електроенергетичного комплексу України, та використовується як джерело альтернативної, чистої енергії, що відновлюється, і тому, є важливою

¹ Звіт Міністерство екології та природних ресурсів України <http://www.menr.gov.ua/index.php/investments>

² Про використання кредитів, залучених під гарантії Уряду <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/74404;jsessionid=CF7042A28F56DD2DBEE493CA45E1CE13>

³ На Львівщині розіграли іноземний кредит http://zik.ua/news/2011/02/09/na_lvivshchyni_rozikraly_inozemnyy_kredyt_271458

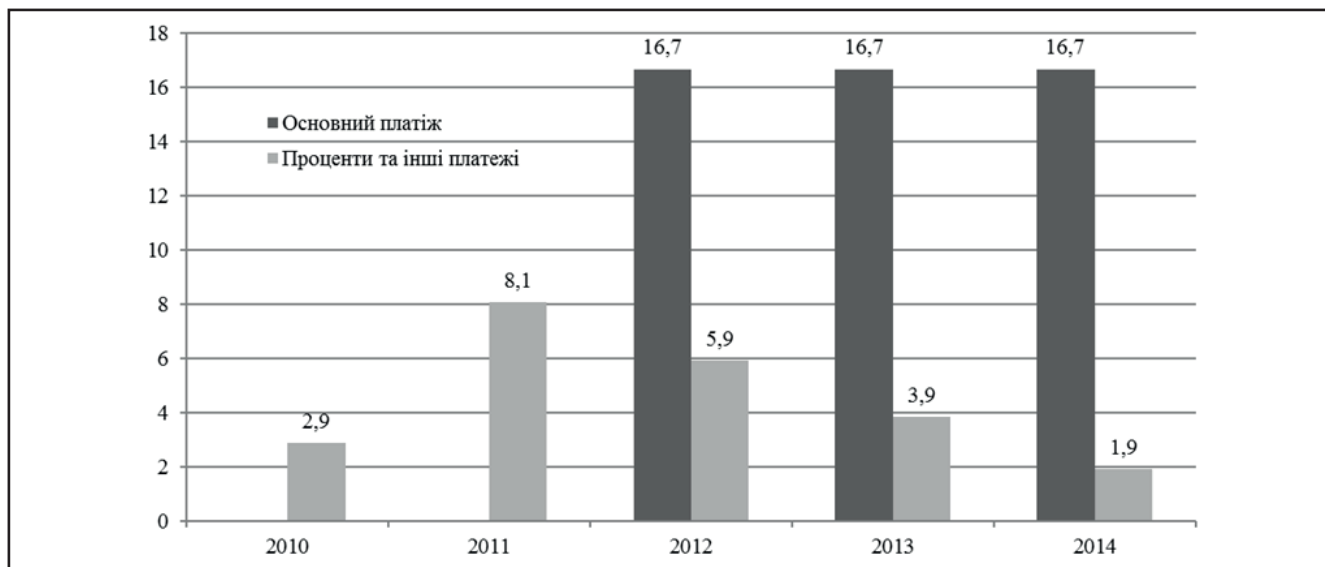


Рисунок 4. Платежі з погашення та обслуговування позики Львівської ОДПЗ, млн. євро

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

для існування та життєдіяльності людини. Незважаючи на те, що у структурі виробництва електроенергії гідроелектростанції становлять лише 7–8 %, саме їх робота в об'єднаній енергосистемі України забезпечує покриття пікових навантажень, регулювання частоти та потужності, мобільний аварійний резерв. Крім того, гідро- та гідроакumuлюючі електростанції, порівняно з іншими об'єктами електроенергетики забезпечують найефективніший процес вироблення електроенергії за найнижчих експлуатаційних витрат і найдовшого терміну експлуатації.

Угода про позику між Україною та МБРР, укладена 19 вересня 2005 р. в обсязі 106 млн. дол. США, забезпечить продовження технічного ресурсу 46 гідроагрегатів на 9-ти ГЕС України, сумарною потужністю понад 2000 МВт та терміну експлуатації основних споруд на 30–40 ро-

ків, а також збільшення річного виробництва електроенергії на 453 млн. кВт. год. та введення в експлуатацію додаткових високо маневрених потужностей на 160 МВт (за рахунок підвищення коефіцієнту корисної дії на 3–4%). Це дозволить створити умови для більш динамічного регулювання частоти в енергосистемі країни та зниження негативного впливу на екологічний стан басейну річок Дніпра та Дністра, за рахунок встановлення екологічно чистих турбін.

Динаміка платежів з погашення та обслуговування позики за угодою між Україною та МБРР протягом 2006–2023рр. представлена на рис.5.

Як помітно, погашення основної суми позики не є рівномірним. Згідно з умовами угоди обсяг погашення з року у рік поступово збільшуватиметься, а найбільший обсяг погашення припадає на 2023 рік. Разом з цим, достатньо три-

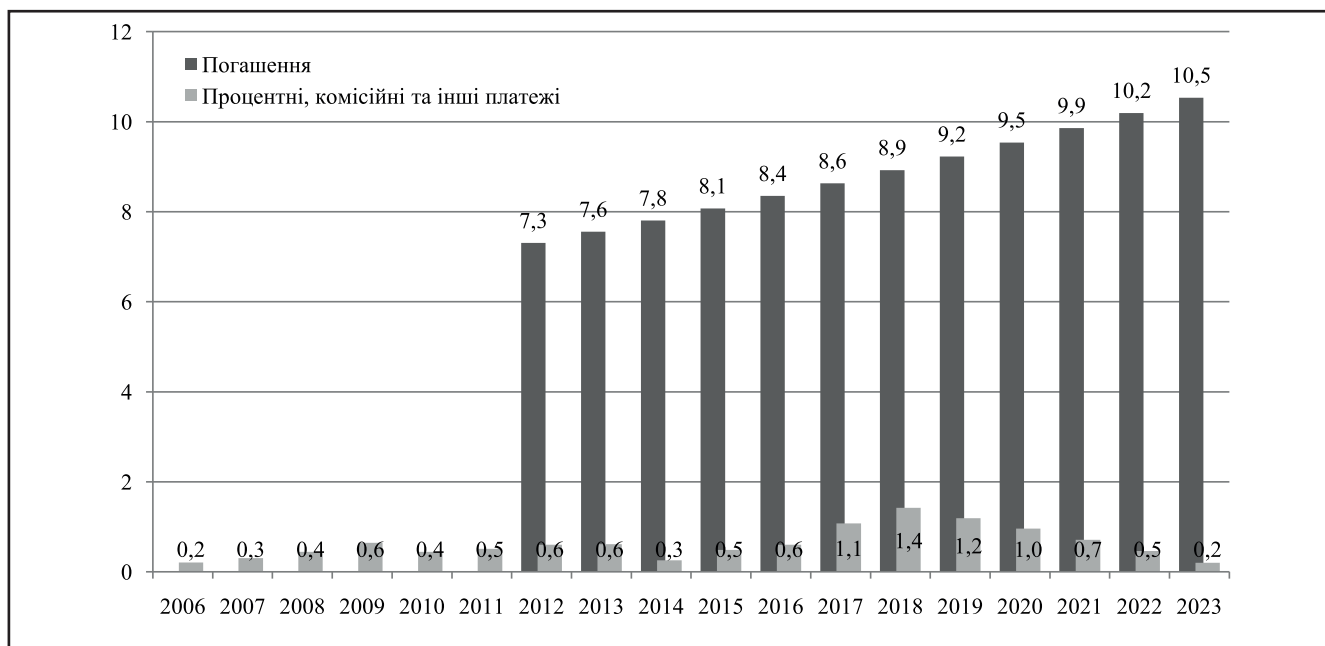


Рисунок 5. Платежі з погашення та обслуговування за позикую Укргідроенерго, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

валим є пільговий період щодо погашення, і, за цією умовою, надана позика є привабливою для української сторони.

Використання позичкових ресурсів за угодою між Україною та МБРР, укладена 19 вересня 2005 р., хоча і має певні позитивні результати та перспективи, все ж таки, потребує окремих критичних оцінок. Згідно з висновками Рахункової організаційні затримки з боку української сторони призвели до необхідності до продовження терміну вибірки позики і, як наслідок, до збільшення терміну реалізації проекту на 7 років (з 12 до 19 років), а також через зміни курсу валют і необхідність проведення додаткових обсягів робіт.

Від підписання до ратифікації і набрання чинності угодою пройшло 4,5 місяці, що ускладнило процес планування та виконання заходів з реконструкції об'єктів гідроенергетики. Основними причинами довгої процедури набуття чинності відповідними угодами є тривалі терміни погодження заінтересованими органами виконавчої влади (Мінфіном, Мін'юстом, МЗС), Кабінетом Міністрів України та Адміністрацією Президента України відповідного проекту закону України про ратифікацію угоди та їх ратифікація Верховною Радою України [9].

Висновки. Враховуючи те, що зменшення бюджетних витрат на наукові дослідження у сферах, що забезпечують розвиток людини, може призвести до послаблення ефективності політики у зазначеному напрямі, стратегічні документи та планові завдання з питань соціально-економічного розвитку повинні враховувати зазначений фактор ризику. Головним чинником зростання обсягу видатків на наукові дослідження є зміни у структурі видатків державного бюджету. Так, зменшення питомої ваги видатків на обслуговування державного боргу з точністю до 91 % обумовлює збільшення питомої ваги видатків на проведення наукових досліджень з питань, що стосуються розвитку людини.

Помітний вплив на структуру видатків може справити збільшення надходжень від приватизації державного майна. За рахунок цього джерела обсяг державних запозичень та, відповідно, обсяг видатків на обслуговування державного боргу, можна суттєво скоротити. Виходячи з цього, під час реалізації вимог закону про державний бюджет значну увагу необхідно приділяти питанням, пов'язаним з виконанням завдань щодо надходжень від приватизації державного майна. Про значний потенціал цього виду доходів бюджету свідчать показники 2011 та 2012 років.

Окрім цього, на зменшення питомої ваги видатків на обслуговування боргу впливає зростання темпів економічного зростання та збільшення доходів державного бюджету. Це помітно у порівнянні показників державного бюджету за 2015 р. та 2016 р. Так, якщо у 2015 р. при падінні економіки на рівні близько -10 %, обсяг загальних витрат на наукові дослідження у сфері людського розвитку склав 1,95 млрд грн., то у 2016 р. при зростанні економіки на рівні 2-3 % та збільшенні доходів загального фонду державного бюджету, обсяг видатків на наукові дослідження, обрахований за допомогою рівняння регресії, може скласти близько 3,4 млрд грн. або більше на 74,3 % ніж у попередньому році.

Оцінка проведення боргових операцій у сферах, що впливають на людський розвиток, свідчить про наявність проблемних питань, характерних для державної боргової політики у загальному плані. Наприклад, потребує законодавчого врегулювання питання щодо залучення у якості головного виконавця новостворених підприємств, як це було у випадку з державним підприємством «Львівська обласна дирекція з протипаводкового захисту». Такі підприємства не мають досвіду реалізації інвестиційних проектів, а також не мають достатніх власних доходів, що б виконувати зобов'язання за отриманими позиками.

Потребує нормативного вирішення питання організації моніторингу виконання угод за отриманими позиками, оскільки встановлено випадки порушень норм законодавства щодо використання позичкових коштів. Також необхідно вдосконалити процедури підготовки проектів документів з отримання міжнародних позик щодо набуття ними чинності і, у першу чергу, стосовно узгодження на рівні центральних органів виконавчої влади.

Список використаних джерел

1. Венгер Т.А. Соціальні наслідки зростання державного боргу / Т.А. Венгер // Економічний часопис. – 2012. – №5-6. – С. 7-9.
2. Воробйов Ю.М. Державний борг та його вплив на соціально-економічний стан України в умовах світової фінансово-економічної кризи / Воробйов Ю.М., Гриценко О.І. // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 1(2). – С. 22-34.
3. Рибак С. Взаємозв'язок політики державних запозичень з бюджетними концепціями / С. Рибак, Є. Крайчак // Економіка України. – 2010. – № 12. – С.38-44.
4. Терещенко В.Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2011. – №4(31). – С. 59-62.
5. Флейчук М. Вплив зовнішніх запозичень на соціально-економічний розвиток посттрансформаційних країн / М.Флейчук, Р. Андрусів // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 16-26.
6. Щодо проблем комплексного протипаводкового захисту територій регіонів України від катастрофічних паводків. Аналітична доповідь Державного агентства з водних ресурсів України. Електронний ресурс. Режим доступу. – http://www.scwm.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=512&catid=14&Itemid=20
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 липня 2009 р. № 856 «Про залучення у 2009 році іноземного кредиту під державну гарантію для реалізації інвестиційного проекту комплексного протипаводкового захисту у Львівській області на 2009-2011 роки. Електронний ресурс. Режим доступу. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/856-2009-%D0%BF>
8. Україна: Звіт про надання технічної допомоги – реформа управління державним майном і нагляду над ним. Електронний ресурс. Режим доступу. – <https://www.imf.org/external/lang/ukrainian/pubs/ft/scr/2016/cr1631.u.pdf>
9. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, передбачених на виконання проекту реабілітації гідроелектростанцій. Електронний ресурс. Режим доступу. – http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747519/Zvit_8-1.pdf

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Провідна функція тіньового парасупільства.....	3
ПАВЛЕНКО В.П., РУДЧЕНКО О.Ю. Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності.....	7
ТКАЧЕНКО О.М., КРАМАРЕНКО О.М. Нормативно–правове забезпечення організації та функціонування системи економічної безпеки.....	12
БОГАТИРЬОВ І.І. Методика оцінювання фінансової глобалізації.....	16
ГАЛЕНКО С.М. Передумови, витоки і прояви економічної глобалізації.....	20
ГУЖВА І.Ю. Моделі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в країнах світу та Україні.....	23
КОШЕЛЬ А.О. Особливості створення методики оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування.....	28

Інноваційно–інвестиційна політика

СІРКО А.В. Економічний розвиток на інноваційній основі: проблема участі у ньому українських корпорацій.....	32
ЗАГАРІЙ В.К., КОВАЛЬЧУК Т.Г. Перспективи розвитку інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області.....	36
ЗАРИЦЬКА Н.С. Перспективні напрями поглиблення науково–технічного співробітництва України та США.....	40

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МОСТОВИЧ Є.Ю., ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ А.О. Формування та ефективність використання нематеріальних активів підприємства.....	43
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С., ЄРМАКОВА О.М. Особливості сучасного стратегічного управління підприємством.....	47
ПОПОВИЧ О.В., НАКОНЕЧНА А.А. Порівняльний аналіз бухгалтерського обліку України та Румунії.....	49
КОЛОДІЙЧУК А.В. Сільський зелений туризм як невід'ємна частина матеріального виробництва.....	53
РАДЧЕНКО Д.М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингової діяльності.....	56
МАЛАХІВСЬКА Г.В. Економічна сутність та види комерційної діяльності підприємства.....	60
ЕНГЕЛЬ І.З. Сутність організаційно–економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.....	65
ГУЦУЛЯК В.Р. Система оцінки економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств.....	68
ДИМЧЕНКО О.В., ОЛЬХОВСЬКА М.А. Управління спільним майном багатоквартирних будинків у контексті вивчення досвіду країн Європейського Союзу.....	71

Розвиток регіональної економіки

КОПИЛЮК О., КУЦАБ П. Застосування комплексного підходу до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва.....	77
ГАЛЕНКО О.М., КРАМАРЕНКО Р.М. Секторальна та інфраструктурна ідентифікація якості розвитку Києва на період до 2025 року.....	81
МІКЛОВДА В.П., ПІТЮЛИЧ М.М. Особливості функціонування малого та мікропідприємництва гірських територій Карпатського регіону.....	87

Соціально–трудова проблеми

ЕШ С.М., ЛЯХОВЕЦЬКА В.М. Розвиток міжбюджетних відносин у сучасних умовах господарювання.....	93
КОЗАРЕНКО Л.В. Сучасна боргова політика та розвиток людського потенціалу в Україні.....	97

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
№4 (179) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 21.04.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 12,44.
Гарнітура Еurore. 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.