

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 16

Частина 3

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор (виконуючий обов'язки):

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 6 від 29.02.2016 р.**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шедяков В.Е. ПОТЕНЦІАЛ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА ЭКОНОМИКОЙ ЗНАНИЙ	9
---	---

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Пегухова В.О. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЮ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	15
Щава Р.П. ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНИХ СИСТЕМ: ВИКЛИКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	18

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Пехов В.А. РОЗВИТОК ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН АГРАРНОГО СЕКТОРУ	21
Пинда Ю.В. ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ДОМІНАНТНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	25
Проскуріна М.О. МІСЦЕ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРИЙ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	29
Шестаковська Т.Л., Холявко Н.І. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	32
Штулер І.Ю. БЮДЖЕТНА ТА БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	35

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кармазінова В.Д. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДНИХ АГЕНТСТВ.....	39
Пономаренко Т.В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
Предко І.Ю. ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ПРИ ОБРАННІ СТРАТЕГІЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	48
Рогоза М.С., Тронь С.П. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	51
Ромашко О.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	54
Черкасов О.О. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	59
Шапуров О.О., Король С.А. РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ В РЕГІОНІ ШЛЯХОМ АКТИВІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	62

Шикіна О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАВАНТАЖЕННЯ ЕСКЕЙП-РУМІВ М. ОДЕСА.....	66
СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Прохорчук С.В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	71
Хохуляк О.О. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	75
Ценклер Н.І. РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СТРАТЕГІЯ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ	78
Шейко Ю.О. ФОРМУВАННЯ «ПОЛЮСІВ РОСТУ» ЯК МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ	83
СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Шашков С.В. СТИМУЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ МАЛОЇ ПІДРОЕНЕРГЕТИКИ.....	87
СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Огданський К.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ.....	91
Рад Н.С. ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ЯК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	93
Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	97
Янковська Л.А. ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗНАНЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	102
СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Абрамченко Н.А. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	106
Приказюк Н.В. АНДЕРАЙТИНГ У СТРАХУВАННІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	110
Примостка О.О. ТОКСИЧНІ АКТИВИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....	115
Радова Н.В. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ.....	119
Семенчук І.А. СИСТЕМА «ЗЕЛЕНА КАРТКА» ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ГРОМАДЯН.....	123



Тірбах Л.В. ФІСКАЛЬНІ РЕФОРМИ І БЮДЖЕТНА КОНСОЛІДАЦІЯ.....	127
Хомяк М.С. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	131
Цветаш Ю.О. ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	134
Черкашина К.Ф., Трохименко К.С. НОВІ МУЛЬТИВАЛЮТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ В УКРАЇНІ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ.....	137
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ.....	141
Подмешальська Ю.В., Романенко Л.Й. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАДАНИХ В ОРЕНДУ ТА ОРЕНДОВАНИХ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	141
Труш І.Є. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	144
Цюрко И.А. УЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО И ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	147
Яцунська О.С. РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ» ТА ЇЇ СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	150
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....	156
Янковий В.О. ДО ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МАТЕМАТИЧНОЇ ФОРМИ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ	156

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Shedyakov V.E. POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF LABOUR THEORY OF VALUE IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING OF REPRODUCTION PROCESS BY THE KNOWLEDGE ECONOMY.....	9
---	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Petukhova V.O. THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION IMPACT ON THE LIBERALIZATION OF INTERNATIONAL TRADE.....	15
Schava R.P. METHODS AND PRINCIPLES OF FISCAL SYSTEMS HARMONIZATION IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION.....	18

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Pekhov V.A. GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL SECTOR.....	21
Pynda Y.V. A GROUND OF STRUCTURAL CHANGES IS IN DOMINANT INDUSTRIES AND SECTORS OF ECONOMY OF UKRAINE.....	25
Proskurina M.O. THE PLACE OF CULTURAL INDUSTRIES IN SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....	29
Shestakovska T.L., Kholiyavko N.I. STATE REGULATION OF EDUCATION SYSTEM UNDER A MARKET ECONOMY.....	32
Shtuler I.Yu. BUDGET AND DEBT POLICIES UKRAINE: THE RELATIONSHIP UNDER UNCERTAINTY.....	35

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Karmazinova V.D. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF MARKETING RESEARCH AGENCIES.....	39
Ponomarenko T.V. SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO ESTIMATE THE ECONOMIC VIABILITY.....	43
Predko I.Yu. OBJECTS OF ACCOUNTING FOR AND CONTROL AT THE ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE CHOICE OF THE STRATEGY OF RESTRUCTURING.....	48
Rogoza M.E., Tron' S.P. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE INFORMATIVE PROVIDING ACTIVITY BASED MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES.....	51
Romashko O.M. METHODIC APPROACHES APPLIED TO THE EVALUATION OF DIVERSIFICATION LEVEL OF GAS TRANSPORT ENTERPRISES.....	54
Cherkasov O.O. SYSTEM ANALYSIS OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS IN AGRICULTURE.....	59
Shapurov A.A., Korol S.A. REGULATION OF THE TRADE BALANCE IN THE REGION BY STRENGTHENING THE CREDIT OF THE CURRENT ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	62
Shykina O.V. RESEARCH OF ESCAPE-ROOM OCCUPANCY RATE IN ODESSA.....	66



SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Prokhorchuk S.V.

INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE: STATE, TRENDS
AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....71

Khokhuliak O.O.

PROBLEMS OF APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATION
OF NATIONAL AND REGIONAL LEGAL SERVICES MARKET IN UKRAINE.....75

Tsenkler N.I.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CARPATHIAN REGION AND EUROPEAN
INTEGRATION PROCESSES: STRATEGY AND IMPLEMENTATION MECHANISMS.....78

Sheiko I.O.

«GROWTH POLES» FORMATION AS A MECHANISM OF STIMULATION
SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGION.....83

SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Shashkov S.V.

PROMOTION OF SMALL HYDRO OBJECTS FUNCTIONING AND DEVELOPMENT.....87

SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Ohdanskyi K.M.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS REGULATION
OF SOCIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE: MODERN ASPECT.....91

Rad N.S.

PENSION SYSTEM AS A FACTOR OF GLOBAL COMPETITIVENESS:
STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS.....93

Yukish V.V., Ovchinnikova T.V.

SOCIAL AND ECONOMIC FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF POPULATION
PROCESSES AND POPULATION EMPLOYMENT IN LVIV REGION.....97

Yankovska L.A.

VOCATIONAL EDUCATION OF EMPLOYEES AS A BASIS OF FORMATION
OF ORGANIZATIONAL KNOWLEDGE OF INDUSTRIAL BUSINESS ENTITIES.....102

SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Abramchenko N.A.

WAYS TO IMPROVE PREFERENTIAL TAXATION TAX ON PERSONAL INCOME.....106

Prikaziuk N.V.

INSURANCE UNDERWRITING: PROBLEMS AND PROSPECTS O
F ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....110

Prymostka O.O.

TOXIC ASSETS IN GLOBAL ECONOMY115

Radova N.V.

FINANCIAL GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON NATIONAL M & A PROCESS.....119

Semenchuk I.A.

«GREEN CARD» AS A TOOL PUBLIC LIABILITY PROTECTION.....123

Tirbah L.V.

FISCAL REFORM AND FISCAL CONSOLIDATION127

Khomjak M.S.

FORMATION OF STRATEGIES FOR REGIONAL DEVELOPMENT.....131

Tsvetash Y.O.

FORMATION OF FUNCTIONS OF FINANCIAL CONTROLLING
IN THE SYSTEM OF THE MONITORING OF COMPANIES'S FINANCES.....134

Cherkashyna K.F., Trokhymenko K.S. NEW MULTICURRENCY BANKING PRODUCTS IN UKRAINE AS A PART OF ANTI-CRISIS MEASURES.....	137
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Podmeshalskay J.V., Romanenko L.Y. CHARACTERISTICS OF ACCOUNTING OF LEASED AND RENTED FIXED ASSETS.....	141
Trush I.E. PECULIARITIES OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICY THE SUBJECT OF THE PUBLIC SECTOR.....	144
Tsiurko I.A. COST ACCOUNTING FOR MANUFACTURING AND FORMATION OF PRODUCTION COSTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	147
Iatsunskaya O.S. DEVELOPMENT OF CATEGORY «FIXED CAPITAL» AND IT'S MODERN INTERPRETATION IN ACCOUNTING.....	150
SECTION 10	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Yankovyi V.O. TO THE PROBLEM OF THE CHOICE OF THE MATHEMATICAL FORM OF THE PRODUCTION FUNCTION.....	156



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

Шедяков В.Е.*доктор соціологічних наук,
кандидат економічних наук,
незалежний дослідник*

ПОТЕНЦІАЛ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА ЭКОНОМИКОЙ ЗНАНИЙ

В статье исследуется диапазон изменений трудовой теории стоимости для достижения её адекватности тенденциям развития общества знаний, новому соотношению процессов индивидуализации и социализации. Внимание автора концентрируется на повышении удельного веса интеллектуальной деятельности и ценностно-смысловых комплексов для общественного труда. Активизация творческого потенциала анализируется в контексте роста производительной силы труда и комплексной конкурентоспособности культурно-цивилизационных миров.

Ключевые слова: стоимость, труд, социально-экономическое развитие.

Шедяков В.Є. ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТРУДОВОЇ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ СТРУКТУРУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІКОЮ ЗНАНЬ

У статті досліджується діапазон змін трудової теорії вартості для досягнення її адекватності тенденціям розвитку суспільства знань, новому співвідношенню процесів індивідуалізації та соціалізації. Увага автора концентрується на підвищенні питомої ваги інтелектуальної діяльності та ціннісно-сміслових комплексів для суспільної праці. Активізація творчого потенціалу аналізується в контексті зростання продуктивної сили праці та комплексної конкурентоспроможності культурно-цивілізаційних світів.

Ключові слова: вартість, праця, соціально-економічний розвиток.

Shedyakov V.E. POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF LABOUR THEORY OF VALUE IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING OF REPRODUCTION PROCESS BY THE KNOWLEDGE ECONOMY

The range of variation of the labour theory of value is examined in order to achieve its adequate to development trends of the knowledge society, to the new relationship processes of individualization and socialization. The author's attention is focused on increasing the share of intellectual activity, and value and meanings complexes for social labour. Activating of creative potential is analysed in the context of the growth of labour's productivity and complex competitiveness of the cultural and civilizational worlds.

Keywords: value, labour, social and economic development.

Постановка проблеми. Задачі забезпечення високої ефективності і конкурентоспособності економічного механізму потребують орієнтації на посилюючіся в глобальному масштабі тенденції структуризації всього виробничого процесу економікою знань, виявлення відкриваючихся перспектив, можливостей, ризиків, переваг і недоліків. Капітал демонструє свою обмеженість, а збереження всеобщности його форм загрожує не тільки наростанням ірраціоналізму, але і прямою небезпечністю життя ойкумени. Відповідно, ресурсно-методологічні зони закрилися, будучи виснаженими, інші перестали бути ефективними або визначальними. При цьому, з однієї сторони, трудове вимірювання життєдіяльності суспільства активно доповнюється іншими, з другої, – зростає ступінь його дифузії і впливу на якість життя, потенціал взаємовигідної кооперації економічних контрагентів. Це розширює парадигмальні основи потенціалу трудової теорії вартості, політико-економічного освоєння виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Освоєння реалій економіки знань в формах виробничого праці може спиратися на характеристики праці в роботах В. Борисова, В. Бородин, К. Бутаєва, І. Буяна, Н. Вознесенського, А. Гастева, Н. Гвоздевої, Губаревої, С. Гусева, Н. Забродина, Р. Іванової, В. Канаєва, Е. Капустина, А. Кащенко,

П. Керженцева, В. Кондрашова, Р. Косолапова, І. Левиной, А. Леонтьєва, В. Мазура, М. Макеєнко, В. Махнарьова, Е. Миженської, Л. Моїсєєва, А. Ноткіна, А. Павлова, Н. Полякової, Я. Пономарєва, А. Разжигаєва, К. Сабо, В. Сагатовського, А. Смирнова, І. Толстопятова, І. Чангли; продуктивності і ефективності, що містяться зокрема в роботах А. Абалкіна, К. Вальтуха, М. Віленського, В. Воронілова, Л. Галкіна, Л. Гатовського, Е. Громова, В. Захарова, А. Іфримова, В. Каманкіна, Л. Кривої, А. Кузнецова, С. Малиніна, В. Медведєва, А. Милокова, В. Немчинова, В. Новожилова, А. Ноткіна, Г. Овчиннікова, Ю. Осипова, Е. Осипової, П. Павлова, В. Радаєва, П. Рачкова, М. Солодкова, І. Столярова, С. Струміліна, Д. Трифонова, Л. Тыкоцко, В. Феодоритова, Т. Хачатурова, Н. Цаголова, В. Черковца, Л. Шепілі, І. Шилина, Э.Э. Рота; особливостей людини як виробничої сили – у В. Автономова, А. Агга, Т. Бароненкової, В. Баруліна, С. Батеніна, Г. Беккера, А. Бузгаліна, Л. Буєвої, Н. Верхоглядової, Ф. Волкова, Е. Гришнєвої, А. Ермоленко, Э. Денісона, А. Захарової, Р. Капелюшнікова, А. Колганова, Л. Костина, В. Лыча, І. Маслової, Ф. Михайлова, В. Павленкова, А. Петровського, С. Платонова, В. Пуляєва, Е. Режабека, Е. Рузавиной, І. Соболева, М. Соїніна, І. Сорокіної, В. Толстих, Б. Цыпина, Т. Шульца, І. Ягодкіной; ролі науки, знань, духовного виробництва –

у В. Барулина, Б. Додонова, А. Вейхера, Н. Видинеева, Г. Гиргинова, Г. Егиазаряна, В. Ельмеева, В. Жамина, Г. Жильцова, Б. Злобина, Э. Ильенкова, В. Камаева, Т. Куна, Н. Мотрошиловой, В. Палий (Левичевой), С. Пирогова, Г. Селье, А. Спиркина, В. Тугаринова, А. Уледова, В. Щербины; цены, ценности и стоимости – у З. Атласа, Ф. Бастиа, Е. Бем-Баверка, К. Боулдинга, П. Буагильбера, Р. Бюи, Л. и О. Вальрасов, А. Гальчинского, О. Дробницкого, У.Ст. Джеванса, В. Дьяченко, И. Малышева, К. Маркса, А. Маршалла, Дж.Ст. Милля, С. Никитина, В. Новожилова, К. Островитянова, Ю. Пашкуса, В. Петти, В. Пешехонова, Г. Подорова, Г. Правоторова, А. Сагацкого, А. Хандруева, Л. Харриса, Н. Хессина, Дж.Р. Хикса, В. Цаги; богатства народов – у Л. Вальраса, Дж. Гэлбрейта, Дж.М. Кейнса, Дж.Б. Кларка, Ф. Кенэ, К. Маркса, А. Маршалла, Дж.С. Милля, П. Олдака, Р. Оуэна, А. Пашкова, А.С. Пигу, А. Покрытана, Г. Саркисяна, А. Смита, Д. Риккардо, Н. Тихонова; мер повышения трудовой активности – у В. Агеева, А. Базарова, П. Бунича, Г. Егиазаряна, Г. Зазерского, В. Кочикяна, Ф. Кошелева, А. Милюкова, М. Михайлова, В. Мишина, И. Обломской, Ю. Палкина, Ю. Пахомова, Е. Подольской, И. Поповой, А. Рубана, А. Синенко, В. Томашкевича, Ж. Тощенко, Н. Черниной, П. Эхина.

Цель статьи заключается в характеристике основных направлений развития трудовой теории стоимости, проистекающих из усиления структурирующей мировой воспроизводственной процесс роли экономики знаний. Это обязывает к анализу значения нарастания интеллектуальной и нравственной составляющих частей в процессе труда, обеспечении его совокупной производительности для создания общественного богатства.

Изложение основного материала исследования. Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей преимущественно на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей, растущим разрывом между промышленным и финансово-банковским капиталом, угрозами всей планетарной экосистеме. На первый план выходит духовно-информационная мотивация жизни, нарастает значение морально-нравственных ориентиров и научно-интеллектуальной активности в осуществлении деятельности и достижении общественно значимого результата. Соответственно, радикально ослабевает роль простого труда, освобождая место труду сложному [1–7]. Процесс общественного воспроизводства включает человеческий труд, но вообще не исчерпывается им, время же труда всё в меньшей степени характеризует длительность даже собственно стадии производства. При этом производительная сила труда может быть потенциальной или реализующейся, существующей как действительная производительность его. Производительность (производительная сила) труда связывается как с производством потребительных стоимостей (в соответствии с содержанием труда), так и с определённой общественно-исторической формой воспроизводства. Общественно разделённый, абстрактный, производительный – аспекты становления и реализации труда как отчуждённого, обеспечивающего в последовательности способов производства последовательные этапы отчуждённых форм объединения и кооперации, предоставляющих конкретно-исторические формы социализации/аккультурации [8, с. 42]. Эти происходящие перемены пронизывают способ про-

изводства, распределения, обмена и потребления, рождая новые отношения уровней взаимного формирования; «кажимость, когда она есть, тоже существенна» [9, с. 104].

Вместе с тем виртуальная реальность должна помогать развитию реальности материальной, а не пребывать в антагонизме с ней, не обеспечивать манипулирование её восприятием [10–17]. Собственно, обеспечение торжества идеальной реальности и зиждется на стержневой роли нравственности в общественной (в частности, хозяйственной) жизни. Актуализация духовного, интеллектуально-нравственного начала, в первую очередь его научно-образовательного и ценностно-смыслового аспектов, предполагает уточнение положений трудовой теории стоимости сообразно экономике знаний. Техно-технологическое и социально-экономическое развитие воспроизводства, его материально-технической базы (в первую очередь техновооружённости и оснащённости рабочего места) и общественных отношений постоянно подталкивает к совершенствованию методологии политико-экономического исследования и изложения [18–20]. Кардинальность происходящих в глобальном масштабе трансформаций демонстрирует ограниченную практическую истинность некоторых ранее разработанных абстракций и ряда исследовательских методик. Вместе с тем недостаточная глубина первичных абстракций может повлечь за собой сужение получаемых в процессе восхождения от абстрактного к конкретному как теоретических, так и практических рекомендаций. Соответственно, трудовая теория стоимости активно осваивает закономерности духовного производства на основе сложного труда, увеличивая объём владения знаниями как обязательного фактора общественно-необходимого труда.

Причём сегодня основной источник стоимости – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а не психофизические усилия сотрудника; приоритет стратегий развития – производство знаний и эффективное их применение; добавленная стоимость распределяется с учетом затрат производителя, демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления); трансформируется общественное и индивидуальное потребление, ликвидируются основы классических форм отчуждения, появляется новый тип производства; экономика становится социально постглобальной, меняется тип субъекта, предмета и орудий труда в хозяйственной и институциональной структурах производства [21–24]. Из-за ускорения общественной и хозяйственной жизнедеятельности (например, быстрого устаревания знаний, актуализации требований мелкосерийного производства, вынуждающего к частой переналадке, etc.) абсолютной необходимостью становятся и переквалификация, и непрерывное образование, и постоянное самообразование. Научно-образовательные комплексы ныне – неотъемлемая часть успешного научно-образовательно-промышленного цикла. С одной стороны, научно-образовательный комплекс обязан предоставлять качественные услуги по своему профилю, воспитывая (именно образовывая, формируя) человека не только как носителя товара «рабочая сила», но и как личность, готовую к задачам информационной эры, вызовам постсовременного типа.

Соответственно, обеспечение реализованности и самостоятельности каждого из культурно-цивилизационных миров (макрорегионов) сегодня непосредственно зависит не только от умения распо-

рядиться имеющимся потенциалом, но и прежде всего его научно-интеллектуальной составляющей [25–30]. Разумеется, само содержание её отнюдь не равнозначно информированности или даже знанию. Собственно, ещё Гераклит констатировал: «Многознание уму не научает». Избыток же появившейся после «информационного взрыва» информации, приводящий в общем случае к её инфляции, обостряет проблему отбора и интерпретации. При этом знание, опыт, возможности рассеяны в обществе. Они принципиально нецентрализуемы, а теперь всё более избирательны и неравномерны. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общности идеологии, единственности культуры, стереотипа науки, тогда необходимо признавать право на существование особенного, нестандартного. Переход к логике постмодерна, к логике свободы является и отказом от единственности любого базиса развития. Каждый должен быть готов к непрерывному процессу изменений, предусматривающему сосуществование, переkreщивание и сорезонирование самых разнообразных тенденций развития, среди которых (в отличие от модерна) уже ни одна не может претендовать на исключительное значение, которое позволяло бы без ущерба абстрагироваться от прочих. Соответственно, с одной стороны, именно развитие и реализация личности в труде и персонализация деятельности вместо нивелирования людей конвейером модерна и традицией обеспечивают эффективность и конкурентоспособность воспроизводства, накопление общественного богатства [31–33]; с другой – для этого необходимо опираться на широкие слои гражданского общества.

Таким образом, духовное производство фиксирует на фундаментальном уровне производительность общественного сознания от общественного бытия, на актуальном же – наоборот, общественного бытия от общественного сознания. Материальные и духовные культурно значимые пространственно-временные формы вещей, общественных контактов и процессов создают социально-экономический порядок, имеющий внутренние и внешние очертания. При этом творчество вообще связано с процессами взаимообогащения (в эпоху усиления духовной доминанты – прежде всего духовного же) и взаиморазвития людей как личностей, а вовсе не с преклонением перед новизной как таковой, натужным оригинальничанием. Одновременно духовное творчество как неотъемлемая определённая духовного производства оказывается крайне чутким к новым отчуждающим человеческую личность тенденциям. Так, творческое начало предполагает реализацию сущностных сил человека, потому имманентно его природе. Субъекты же духовного поиска всегда менее подвержены давлению внешних факторов и чаще находятся в состоянии нравственного выбора. Однако вынесение на передний план эффективности производства многообразия дарований работника ведёт к паразитированию именно на его духовной одарённости. Вместе с тем «историко-системный взгляд позволяет показать, что в экономике XXI века Человек всё более выступает как (1) субъект творческой деятельности, который при этом (2) целостно подчинён тотальному рынку и в силу этого (3) обретает форму «человеческого капитала» [34, с. 428]. Из-за приобретения всеобъемлющего характера общественным разделением труда содержание и формы деятельности каждого конкретного человека задаются включением в труд общественный. Средства производства включают прежний труд многих участников производства, и уже в самом отношении к средствам производства

заложена социальная характеристика трудовых отношений. «...Характеристика человека как производительной силы общества – это характеристика не просто производственная, это характеристика общественной, это, по существу, характеристика всего общества, преломленная через роль, значение, функции человека» [8, с. 197]. Если в труде как таковом социальное отношение рядоположено с деятельностью, то в творчестве социальное отношение – суть деятельности.

Поэтому как отчуждённый труд порождает «человека экономического», так свободное самодеятельное творчество воспроизводит «человека творческого», радикально меняя социальное поведение и механизмы его детерминирования, усиливая особенное соотношение макро- и микрофакторов развития трудовых отношений, повышая требования к свободе и ответственности людей на основании базовых ценностно-смысловых комплексов своих культурно-цивилизационных миров, народных традиций, исторического опыта и социального наследия [35, с. 18]. Ныне же для Украины особенно большое значение имеют трудовые отношения творчества как прямого, универсального, доступного и потому демократического и свободного пути развития, которые преодолевают элитарное, социально и политически разделённое положение в пределах отчуждения. В свою очередь, подневольный труд малоэффективен и проигрывает самодеятельному творчеству. Между тем механическое имитирование творчества не приносит искомого результата. Международные же тенденции распространения принципов и механизмов экономики знаний распространяются в глобализованном мире, вызывая к жизни не только миграционные процессы, но и ориентации в подборе работы на внешние фирмы без изменений страны жительства. Тем самым квалифицированная рабочая сила тяготеет к конкурентоспособным условиям самораскрытия, развития и жизнедеятельности, а пост-современная глобализация информационного пространства открывает для этого новые возможности и ниши. Возможности воздействия на систему производственных отношений при этом особенно значимо возрастают в направлениях создания условий развития производительных сил (прежде всего человека), хозяйственного механизма, духовного насыщения трудового процесса. Таким образом, осуществляется обогащение взаимодействия категориальных рядов производительной стоимости, стоимости и формы стоимости.

Производство материальной и духовной культуры происходит в пересечении потоков уровней: всей ойкумены, конкретного культурно-цивилизационного мира и отдельных локаций (мест жизнедеятельности). Культура существует в накоплении смыслов и вещей, их концентрирующей (по известному примеру, пила заключает функцию распиливания). С нарастанием как материально-технической базы общественного производства, так и духовных практик, закономерно повышается и значение социального наследия. Состояние и динамика культурно-цивилизационного мира продуцирует конкретные формы взаимосвязи общественной психологии и общественной идеологии в социальной жизни, теоретического и повседневного уровней общественного сознания. Находящееся в ядре духовного производства воссоздание идеального фиксирует конкретно-историческое разнообразие социально-экономических процессов, проходящих прежде всего на уровнях материально-технического (изменений потребитель-

ных стоимостей), социально-материального (стоимостей) и социально-идеального (форм стоимости). Вместе с тем органичное развитие общества требует поддержки созидательности социокультурной интеграции, социокультурного капитала, обязательность опоры на его постоянно воспроизводимые особенности, сводимые в ценностно-смысловые комплексы.

Изучение ценностно-смысловой организации различных типов хозяйственных общностей и культурно-цивилизационных миров, а также предоставляемых социально-экономической компаративистикой альтернативных подходов при характеристике функционирования и развития систем и безсистемных целостностей демонстрирует влияние на эффективность новой модернизации баланса между национальными и историческими особенностями организации ведущих ресурсных баз научно-образовательных комплексов и их адаптационными возможностями. Соответственно своей природе, ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационных миров, переходя в матрицы ментальных кодов народов, обеспечивают достижение состояния соборности, влияют на состояние и вектор трансформаций эмоционального интеллекта общества, определяют общественные предпочтения, поведение и исторический выбор. Именно на их основе появляется возможность как уточнить модель развития, так и выстроить более органичное представление о желаемом. При этом рост значимости образования, науки и культуры среди ценностных иерархий влечёт ускорение общественного развития, а прогресс, в свою очередь, приводит к повышению ценности образования.

Вместе с тем неправомерно сводить логику изменений в трудовых отношениях исключительно к детерминированию экономической культуры технологическими инновациями. Во-первых, нравственные параметры существования общества, создающие его ценностно-смысловые комплексы, традиции, уклады и приоритеты, выступают неотъемлемым фактором воспроизводства. Во-вторых, если ранее зачастую на первый план выходила связь аморальности с расширением диапазона выбора, принося успех отсутствию нравственного ригоризма, то под давлением факторов общества знания этическая неразборчивость граничит с фатальной опасностью для ойкумены. В упоении могуществом интеллекта и результатами НТР мы привыкли, что «сон разума порождает чудовищ», но еще более грозные химеры могут инициироваться самим разумом, аморальным интеллектом. В-третьих, значение нравственного остова возрастает при трансформациях парадигмального уровня и в ситуациях, близких к институциональной неопределённости. Гуманизированные же технологии постмодерна вообще не являются социально нейтральными, зачастую уже на стадии проектирования в них закладывается сознательная ориентация на развитие и обогащение или же трансформацию культуры (прежде всего восприятия). Важное значение приобретает влияние именно культурной среды на появление и восприятие нововведений техники и экономики. Одновременно транзитное состояние общества выводит к точке бифуркации, повышает уровень неопределённости, доводя его до стратегической плоскости. Причём форсированность преобразования собирает множественность альтернатив в тугую узел выбора в исторически краткий момент. Одновременно в постглобальном мире логика событий рождается во взаимодействии (партнёрстве и конкуренции) разнородных над-, меж- и внутригосударственных обра-

зований. Вместе с тем важнейшие процессы в каждом из регионов существенно зависят от вектора и динамики доминирующих в ойкумене тенденций.

Увеличение значения духовного производства/духовного творчества меняет восприятие отношения к труду, перенося акценты от внешней товарно-денежной оценки к самораскрытию, реализации своих сущностных сил, от безличностной игры рыночных сил, товарно-денежного механизма и, соответственно, «холодного» прагматичного управления к теории поведения свободного, творческого, самодельного человека как самодовлеющей ценности. Соответственно, отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества должны определять показатели прогресса страны; новые горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественный строй максимально способствует реализации творческого потенциала граждан. Само содержание социохозяйственной жизни все больше задаётся не столько «руководящей элитой», сколько повседневными контактами личностей между собой. Таким образом, это кардинально меняет не только взаимоотношение между обществом и человеком, но и выносит на передний план деятельности государства выполнение им своих социальных функций: поддержки науки, культуры, образования, здравоохранения, коммунальных услуг, которые требуют приоритетного финансирования и интенсивного развития. С одной стороны, в процессах хозяйствования при нынешнем уровне общественного разделения труда уровень кооперации и взаимозависимости настолько высок, что превращает под натиском всесторонней социализации понятие частной собственности в абстракцию, принцип. С другой – стимулы самореализации и чувство собственного достоинства акцентируют задачи личного совершенствования, достижений. В любом случае, при всём разнообразии конкретных вариантов и форм сочетания общественного и личного, всеобщего и частного, очевидно, что направления реформ, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека (тем более на его жизнь), не могут быть признаны эффективными. Соответствующим образом, и постсоветская трактовка государства всеобщего благосостояния предполагает ориентацию не на скопление разнообразных социальных иждивенцев и их обслуживание, а на активную поддержку творчества (прежде всего интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Общее процветание сегодня связывается с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска.

Вместе с тем с распространением стоимостных отношений капиталоподобие распространяется на явления совершенно иной природы, вызывая появление разнообразных иррациональных форм. По мере развития финансового капитала и доминирования его оборота фиктивные величины приобретают решающее значение в глобальном масштабе. Однако постглобальное состояние мира усиливает отличия разных регионов и секторов его хозяйствования. Преодоление господства стоимостной, а затем и предметно-продуктовой формы движения общественных отношений за счёт развития маркетинга,

прогнозування і управління потребним вибором здійснюється при переході акцентів от тиражування цінностей іли же продуктів к регулюванню діяльності, а затем на оперирование человеком, формирование его вкусов тенденциями моды. Соответственно, обмен деятельностью и продуктообмен (натуральный, товарообмен, в том числе в своей всеобщей форме стоимости с переходом от знаковой формы к идеальной форме стоимости) выявляет качество движения к трудообмену и обмену способностями [20, с. 28–34]. Специфика базовых характеристик отношений различных сфер общественного бытия в системообразующих отношениях труда, собственности и управления особенно выпукло обнаруживает под собой черты взаимодействия (кооперации и соперничества) культурно-цивилизационных миров: «За повторяемостью различий видится не дурная бесконечность изменений, а некий направленный, упорядоченный процесс, за которым скрывается определённый смысл» [9, с. 73]. При этом трансформация интерпретаций происходящего в рамках возможностей паутинообразных моделей ценообразования скрадывает определяющее воздействие ресурсно-методологических баз маркетинга. Явление соотносится с сущностью как своим законом. В этом смысле движение воспроизводственных процессов создает глубинные тенденции изменения хозяйственных отношений, создающих адекватные себе формы и методы в хозяйственном механизме. Процесс хозяйствования как межличностного общения и обретения смыслов создаёт потенциал и реализует возможности обмена, утверждения и развития форм ценностно-смысловых комплексов. В этой ситуации, с одной стороны, однозначный прогноз перспектив творчества и его результатов малопродуктивен и место эффективного директивного государственного регулирования ограничено. С другой – обеспечение условий для самораскрытия лучших черт потенциала каждого (прежде всего уховного, нравственного и интеллектуального) требует концентрации и защиты народной воли средствами государства. Постсовременность предполагает, что в процессе осуществления анализа, прогностики и конструктивных действий в основном приходится иметь дело со слабоструктурируемой многоуровневой средой, где сходятся и диффузируют совершенно разные социально-экономические логики и тенденции. Эти основания приводят к фиксации заведомо более мозаичных, гибридных, конгломератных общественных коммуникаций, которые несут акцентирование индивидуально-психологическим (а не социально-экономическим) началам, потому вместо привычных в прошлом иерархий усиливается равнозначность разного, полисистемность, невозможность заблаговременного установления жёсткого единообразия социально-экономических масштабов и канонов (наряду с повышением в глобальных масштабах технико-технологической стандартизации).

Задействование же спусковых крючков механизмов старта позитивных изменений во всём культурно-цивилизационном мире требует приоритетного внимания к управлению знаниями, эффективным путям улучшения отношения к труду (в частности, умственному), повышению уровня и разнообразия форм материального и нематериального стимулирования развития и реализации научно-интеллектуального потенциала. Вместе с тем обостряется противостояние основных форм и моделей социализации человека, в частности, государственных и корпоративных (последние порождают в качестве своего

инструмента олигархат). Выбор сегодняшнего дня: обеспечение государством полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых – или же решение гораздо более широких задач, опираясь в том числе и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. Обеспечение же соответствия качества управления уровню управляемой реальности для достижения комфортности и мотивированности, безопасности и развития, духовности и собранности требует и эффективного воздействия на контуры самоуправления и координации, и учёта своеобразия объектов, управляемых, самоуправляемых и неуправляемых.

Выводы. С усилением структурирующего мировую экономику значения общества знаний возрастает удельный вес духовной деятельности в общественно-необходимом труде, в общих процессах воспроизводства и в создании новой стоимости. С одной стороны, создание и распространение знаний, с другой – ценностное освоение мира приоритетно закрепляются в качестве ведущей составляющей части общественно-необходимого труда. Постглобальное состояние жизнеустройства включает как усложнение сочетания процессов индивидуализации и социализации/аккультурации (в производстве сопряжённое с появлением ниш узкой специализации (сникеризацией), в потреблении с учащением общего получения (присвоения) материальных и духовных благ), так и дальнейшее «разламывание» ойкумены на разноуровневые регионы (в первую очередь культурно-цивилизационные миры). Разветвлённые хозяйственные связи фиксируют процессы кооперирования – в укреплении стратегических партнёрств, конкуренции – в их соперничестве, пронизывающем все «этажи» постиндустриальной экономики.

Таким образом, устойчивое развитие экономики в контексте наметившихся мировых тенденций предполагает акцентирование (в частности, за счёт ресурсов стимулирования) деятельности в духовном производстве. Изучение же институциональных и ценностных принципов организации разных типов хозяйственных общностей, альтернативных подходов к оценке систем стимулирования позволяет преодолевать жёсткий производственный детерминизм, отказываться от анализа и оценки хозяйственных ситуаций и процессов исключительно с позиций безотлагательной пользы, переходить к исследованию трудового поведения и трудовых отношений с учётом историко-культурных религиозно-этических традиций, плюральных моделей персонального и группового выбора. И отсутствие жёсткой логики социальной ткани Традиций или Модерна, их культурной предопределённости может как кардинально увеличить возможности развития, так и обеспечить срыв в контрмодерн из-за неупорядоченности культуры и социального хаоса (чему могут способствовать, например, негативные тенденции в трудовой миграции, демографической ситуации и проч.) Соответственно, необходимо переходить от привычки к навязыванию глобальных стандартов крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование собственных общесоциальных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности. Таким образом, восстановление динамического равновесного состояния планетарной биосоциальной системы предполагает, в частности, переход от базирования на расходовании физического труда как основной части общественно-необходимого к духовно-интеллектуальной деятельности как его определяющей составляющей части,

от преваживания материального аспекта жизнедеятельности к виртуально-ментальной сфере, от ориентации на сверхпотребительство и погоню за удовольствиями к ценностям нравственности и созидания, от единообразия шаблона жизнеустройства и развития к их многообразию на основе базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Заведомая ресурсно-методологическая плюральность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных отношений, включая духовное производство) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого. Нужно осовременивание, модернизация, – но она отнюдь не обрекает следовать модели вестернизации, тем более в «догоняющих» вариациях. Усиление тенденции постмодерна для моделей жизнедеятельности и развития означает, в частности, ориентацию ресурсных баз и методологий обеспечения соборности и достижения общественной эффективности в социально-экономической среде не системы, а целостности – с комплексом присущих ей особенных характеристик, а также широкое использование принципа превращенных (преобразованных) форм во взаимодействии культурно-цивилизационных миров с их разнообразием социокультурных и морально-нравственных стилистик. Основания для общественного согласия укрепляются продуктивными возможностями налаживания общегражданского диалога и государственно-частного партнерства.

Повышение эффективности дальнейшего развития системы хозяйствования требует как обновления теоретического аппарата освоения социально-экономической действительности, так и уточнение арсенала эффективного воздействия на неё. Тем самым формируется объективное основание для дальнейших научных разведок развития организационно-управленческого потенциала стимулирования труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Алексахина Т.А. Философско-методологический анализ изучения стоимости : дис. ... канд. филос. наук. / Т.А. Алексахина. – Красноярск, 2010. – 156 с.
2. Криворак А. Родовой признак категории «стоимость» / А. Криворак, С. Демьяненко // *Економіст*. – 2011. – № 9. – С. 65–67.
3. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования / Т.И. Артемова. – К. : Основа, 2006. – 448 с.
4. Гальчинский А.С. Карл Маркс об историзме денежных отношений / А.С. Гальчинский. – М. : Мысль, 1985. – 190 с.
5. Хандруев А.Л. Деньги в экономике современного капитализма / А.Л. Хандруев. – М. : Мысль, 1983. – 205 с.
6. Пашкус Ю.В. Деньги и валютная система современного капитализма / Ю.В. Пашкус. – Л. : ЛГУ, 1983. – 175 с.
7. Вейхер А.А. Сложный труд. Методология изучения, социально-экономические факторы, тенденции развития / А.А. Вейхер. – Л. : Наука, 1978. – 128 с.
8. Платонов С. После коммунизма: Книга, не предназначенная для печати / С. Платонов ; 2-е изд. – М. : Мол. гвардия, 1991. – 555 с.
9. Барулин В.С. Диалектика сфер общественной жизни / В.С. Барулин. – М. : Изд-во МГУ, 1982. – 230 с.
10. Звиглянич В.А. Логико-гносеологические и социальные аспекты категорий видимости и сущности / В.А. Звиглянич. – К. : Наук. думка, 1980. – 151 с.
11. Ермоленко А.Н. Превращенные формы социальной рациональности / А.Н. Ермоленко, К.Ю. Райда. – К. : Наук. думка, 1987. – 163 с.
12. Мелман С. Прибыли без производства / С. Мелман. – М. : Прогресс, 1987. – 520 с.
13. Шедяков В.Е. Регионально-отраслевая конкуренция и ложная социальная стоимость / В.Е. Шедяков // *Бизнес Информ.* – 1992. – № 29. – С. 9–10.
14. Шедяков В.Е. Мелкотоварные иллюзии и реальность / В.Е. Шедяков // *Акционерное дело*. – 1992. – № 4. – С. 56–62 ; № 5–6. – С. 69–77.
15. Шедяков В.Е. Работа з реальністю при організації міжсистемних інформаційних потоків / В.Е. Шедяков // *Політичний менеджмент*. – 2011. – № 4(49). – С. 37–45.
16. Шедяков В.Е. Принцип превращенных форм в управлении социохозяйственной модернизацией / В.Е. Шедяков // *Харьковские социологические чтения* – 95. – Харьков, 1995. – С. 39–42.
17. Шедяков В.Е. Хибні соціальні величини в інформаційних обмінах постсучасності / В.Е. Шедяков // *Соціальна психологія*. – 2011. – № 4(48). – С. 106–114.
18. Егоров И.А. Логика экономического процесса: социозакономерный синтез / И.А. Егоров // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2004. – № 4. – С. 27–36.
19. Развитие метода политической экономики / Сост. : Ю.Г. Козак, С.В. Ляликов, С.В. Новиков, Я.И. Кузьминов ; под. общ. ред. А.К. Покрытана. – М. : Экономика, 1986. – 271 с.
20. Гриценко А.А. Метод «Капитала» К. Маркса и структура политической экономики в широком смысле : автореф. дис. ... д. э. н. / А.А. Гриценко – Одесса, 1989. – 44 с.
21. Хейзинга Й. Homo Ludens. В тени завтрашнего дня / Й. Хейзинга. – М. : Прогресс, Прогресс-академия, 1992. – 464 с.
22. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo ; N.Y. : Kodansha America, 1991. – 379 p.
23. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.
24. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
25. Геєць В.М. Україна у вимірі економіки знань / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал ; за ред. В.М. Геєця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
26. Шедяков В.Е. Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань / В.Е. Шедяков // *Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць*. – 2015. – № 4(167). – С. 22–29.
27. Шедяков В.Е. Продуктивний потенціал застосування концепції інтелектуального капіталу: особливості, можливості та обмеження в українських умовах / В.Е. Шедяков // *Наука та наукознавство*. – 2012. – № 2. – С. 35–42.
28. Шедяков В. Стимулювання розвитку та реалізації науково-інтелектуального потенціалу в умовах проведення постсучасної модернізації / В. Шедяков // *Економіст*. – 2012. – № 12. – С. 42–45.
29. Шедяков В.Е. Значення формування та активізації науково-інтелектуального капіталу суспільства в реалізації господарської стратегії, адекватної глобальним тенденціям розвитку економіки знання / В.Е. Шедяков // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2015. – № 1. – С. 146–152.
30. Шедяков В. Інтелектуальний капітал України та проблеми вдосконалення управління його розвитком та використанням / В. Шедяков // *Економіст*. – 2012. – № 10. – С. 14–17.
31. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными / Э.С. Райнерт. – М. : НИУ ВШЭ, 2011. – 384 с.
32. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2-х т. / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с. ; Т. 2. – 454 с.
33. Шедяков В.Е. Богатство народа: откуда и куда? / В. Е. Шедяков // *Бизнес Информ.* – 1995. – № 29–30. – С. 4–7 ; № 31–32. – С. 5–9.
34. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономики (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М. : Культурная революция, 2009. – 680 с.
35. Шедяков В.Е. Постмодернізація трудових відносин як об'єкт соціального управління : автореф. дис. ... докт. соціол. наук. / В.Е. Шедяков. – Харків, 1996. – 32 с.



СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339(924+54)

Петухова В.О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЮ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена оцінці впливу міжнародної економічної інтеграції на лібералізацію міжнародної торгівлі. У статті також розглянуто класичні теорії міжнародної торгівлі, які започаткували лібералізацію торгівлі. Зроблено відповідні висновки щодо лібералізації міжнародної торгівлі через різні процеси інтеграції.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, міжнародна торгівля, лібералізація, СОТ, регіоналізація, класичні теорії міжнародної торгівлі.

Петухова В.О. ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена оценке влияния международной экономической интеграции на либерализацию международной торговли. В статье рассмотрены классические теории международной торговли, которые положили начало либерализации торговли. Сделаны соответствующие выводы по либерализации международной торговли через различные процессы интеграции.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, международная торговля, либерализация, ВТО, регионализация, классические теории международной торговли.

Petukhova V.O. THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION IMPACT ON THE LIBERALIZATION OF INTERNATIONAL TRADE

The article is devoted to the international economic integration influence, the assessment of on the liberalization of international trade. The article also discussed the classical theory of international trade, which marked the beginning of trade liberalization. We have made the relevant conclusions on the international trade liberalization through the various processes of integration.

Keywords: international economic integration, international trade liberalization, WTO, regionalization, classical theory of international trade.

Постановка проблеми. Лібералізація міжнародної торгівлі веде до розвитку міжнародних економічних відносин та світового господарства. Держави наразі вступають до інтеграційних об'єднань, ведуть конкурентну боротьбу на міжнародних ринках з іншими країнами світу через міжнародну економічну інтеграцію задля того, щоб мати прибуток з міжнародної торгівлі, розвивати власні національні економіки, отримувати доступ до ресурсів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів закладено у працях Де Бірса (1941), Дж. Вінера та Бає (1950), які сформулювали теорію митних союзів. Найбільш повне її обґрунтування зробив Дж. Вінер («Питання митного союзу»). До проблематики митних союзів зверталися ще основоположники сучасної економічної науки А. Сміт, Д. Рікардо, Маккуллох та ін. Різноманітні аспекти митних союзів розглядали Ліст (1885), Грегори (1921), Габерлер (1936), Джонсон, Купер, Массел (1965), О'Браєн (1976) та ін. Теоретичні основи аналізу міжнародної торгівлі було закладено такими вченими, як К. Ален-Жардро, Дж. Бхаваті, Р. Вейнер, Х. Джонсон, П. Кругман, В. Леонт'єв, П. Ліндерт, А. Маргаретт, Б. Олін, М. Познер, М. Портер, Т. Рибчинський, П. Самуельсон, Дж. Сакс, А. Сміт, Е. Хекшер та ін. Питаннями міжнародної економічної інтеграції та міжнародної торгівлі також займалися Н.В. Бахчеванова, А.П. Голіков, Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, О.М. Лютяк, С.М. Макуха, О.М. Місько, В.П. Оболенський, В.І. Сідоров, Б.М. Смітєнко, А.С. Філіпенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика міжнародної економічної інтеграції та міжнародної торгівлі розглядається вченими досить давно. Існує багато досліджень щодо переваг міжнародної економічної інтеграції та міжнародної торгівлі. Але в економічній літературі рідко виділяються механізми лібералізації та загального розвитку міжнародної торгівлі через міжнародну економічну інтеграцію.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є оцінка впливу міжнародної економічної інтеграції на лібералізацію торгівлі, її механізми, наслідки для світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна торгівля опосередковує більшість видів міжнародного співробітництва. Для кожної країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити. За визначенням Дж. Сакса, «економічний успіх кожної країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавши від світової економічної системи» [1, с. 48].

Міжнародна торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, виникає на основі МРТ і висловлює їх взаємну залежність. Сучасні МЄВ, що характеризуються активним розвитком світової торгівлі, вносять багато нового і специфічного в процес [1, с. 48].

Переваги участі країн у міжнародній торгівлі:

- інтенсифікація відтворювального процесу в національних господарствах є наслідком посилення спеціалізації, створення можливості для зародження і розвитку масового виробництва, підвищення ступеня завантаженості обладнання, зростання ефективності впровадження нових технологій;
- збільшення експортних поставок спричиняє підвищення зайнятості;
- міжнародна конкуренція викликає необхідність вдосконалення підприємств;
- експортна виручка служить джерелом нагромадження капіталу, спрямованого на промисловий розвиток [9].

Міжнародна торгівля може бути обґрунтована через інтеграційний аспект.

Процес інтеграції зазвичай починається з лібералізації взаємної торгівлі, усунення обмежень у русі товарів, потім послуг, капіталів і поступово при відповідних умовах і зацікавленості країн-партнерів веде до єдиного економічного, правового, інформаційного простору в рамках регіону [5, с. 21].

Лібералізація зовнішньоекономічної політики – розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародних відносин для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних [8, с. 455].

Формується нова якість міжнародних економічних відносин. При цьому інтеграція – процес не стихійний. Він передбачає відповідну політику країн та укладення між ними угод про створення регіональної інтеграційної групи того чи іншого типу. Створюється відповідна правова база господарського взаємодії. Проводиться свідоме цілеспрямоване регулювання взаємних торговельно-економічних зв'язків [5, с. 21].

Економічна інтеграція являє собою взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого рівня за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються, де економічна система є сукупністю взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства [8, с. 391].

Як відомо, існують форми міжнародної економічної інтеграції. Преференційна зона являє собою найнижчий тип міжнародної економічної інтеграції. Угода про неї передбачає, що митні тарифи в торгівлі між її учасниками є нижчими, ніж тарифи, що запроваджуються в торгівлі з третіми країнами [8, с. 337].

Зона вільної торгівлі – це угода між країнами про усунення всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю. Кожна країна у цій зоні зберігає власний тариф та інші види регуляції торгівлі з третіми країнами. Основою цієї угоди є правила щодо походження товару [8, с. 338].

Митний союз передбачає для країн-учасниць не тільки ліквідацію тарифних і кількісних обмежень на свою внутрішню торгівлю, а й введення спільного зовнішнього тарифу на торгівлю з третіми країнами [8, с. 338].

Спільний ринок – це об'єднання національних ринків країн в єдиний ринок. У межах цього ринку діє спільна зовнішня та внутрішня торговельна політика. Варто зауважити, що у єдиному ринку йде вільне переміщення капіталів, товарів, послуг та робочої сили. Щодо керівних органів у спільному

ринку, то вони є наддержавними у торговельній сфері [8, с. 339].

Економічний союз передбачає не тільки наявність спільного ринку, а й гармонізацію фіскальної, грошової, промислової, регіональної транспортної – усіх видів економічної політики. Він спрямований на подальше розширення спільного ринку у сфері гармонізації національної економічної політики держав-членів таким чином, щоб забезпечити належне функціонування інтеграційної спільноти [8, с. 339].

Повну економічна інтеграція між країнами являє собою союз із єдиною економічною політикою і «наднаціональним» урядом даної конфедерації, наділим великими економічними повноваженнями. На цьому, останньому, етапі інтеграції відбувається остаточне злиття національних економік, в результаті чого утворюється єдина об'єднання економіка. Усі питання економічної політики вирішуються наднаціональною владою, хоча на нижчих ієрархічних рівнях може залишитися суттєвий рівень політичної автономії [8, с. 339].

Зауважимо, що інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних та динамічних. До статичних ефектів інтеграції належать економічні наслідки, що виявляються одразу після створення, наприклад, митного союзу [3, с. 399].

Ефект створення торгівлі полягає у тому, що після утворення митного союзу і скасування імпортного мита, коли зарубіжний товар із країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач купує імпортний товар замість вітчизняного, виникає імпортний товарний потік, а отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання [3, с. 399].

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Країни, що не увійшли до Митного союзу, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі імпортного мита всередині союзу та встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпортного потоку з третіх країн [3, с. 399].

Обидва згаданих ефекти дають змогу розширювати масштаби національного виробництва в розрахунку на сукупний попит країн – учасниць інтеграційного процесу, підштовхують виробників до скорочення витрат і збільшення прибутку. По суті, формування регіональних економічних угруповань веде до розвитку міжнародного поділу праці і розширення внутрішнього ринку кожної з країн-учасниць таких угруповань [6, с. 13].

Численні дослідження інтеграції показують, що в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі [3, с. 399].

Використання міжнародної торгівлі в процесі зближення ринків країн інтеграційного об'єднання породжує новий тип торговельних відносин, які стають невід'ємною складовою виробничого процесу в масштабах регіону, як наслідок, формується регіональна система господарювання. Це стає підґрунтям для посилення міжнародних позицій країн, що об'єдналися, а в межах угруповань – для перерозподілу ринків, підпорядкування менш розвинених національних економічних структур більш розвиненим, проведення єдиної протекціоністської політики щодо третіх країн, збільшення обсягів виробництва,

швидкого розвитку спеціалізації, посилення економічної взаємозалежності країн, взаємопроникнення їх господарських структур [7, с. 28].

Основним чинником, що сприяє підвищенню ефективності об'єднання товарних ринків, конкурентоспроможності держав-учасниць, є міжнародна конкуренція як динамічний фактор, що сприяє також регіоналізації та прогресу учасників об'єднання. Отже, потрібне коректування ролі держави та наднаціональних органів регулювання, яка повинна полягати не стільки в управлінні процесом інтеграції, скільки у вирівнюванні і поліпшенні умов конкуренції, коригування суперечностей економічних політик без порушення ринкового функціонування інтеграційного комплексу [7, с. 28].

По суті, формування регіональних економічних угруповань веде до розвитку міжнародного поділу праці і розширення внутрішнього ринку кожної з країн-учасниць таких угруповань. О.М. Лютак зазначає, що глобалізація та регіоналізація – фактори міжнародної економічної інтеграції. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Хоча на перший погляд глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють одна одну. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер [4, с. 61].

Зрілість інтеграційних об'єднань традиційно прийнято визначати за показником орієнтованості їхніх зовнішньоторговельних потоків на ринки країн об'єднання – часткою регіональної торгівлі в її загальному обсязі [6, с. 13].

Якщо брати до уваги те, що теорія лібералізації торгівлі була розроблена А. Смітом та Д. Рікардо, то можна розглянути, як саме міжнародна економічна інтеграція сприяє розвитку міжнародної торгівлі через створення, наприклад, спільного ринку. Зазвичай лібералізація міжнародної торгівлі поступово веде до вільної торгівлі у рамках міжнародного інтеграційного об'єднання. За умов повної вільної торгівлі країни, що будуть виробляти товари, у яких вони мають абсолютну та порівняльну переваги перед іншими країнами, мають можливість експортувати більше. Також така стратегія держави дасть їй змогу отримувати більші кошти для того, щоб імпортувати товари.

У країнах, де немає порівняльних переваг, торгівля може призвести до спаду у виробництві. Країни мають економічний інтерес у вільній торгівлі для того, щоб налагодити своє виробництво та отримувати вигоду з виробництва та подальшої торгівлі. Саме тому міжнародна економічна інтеграція є важливим інструментом розвитку міжнародної торгівлі. Наприклад, без міжнародної економічної інтеграції між країнами, які знаходяться близько географічно, може виникнути низка проблем у міжнародній торгівлі одна з одною. Насамперед, це втрата конкурентоспроможності перед не тільки іншими міжнародними інтеграційними угрупованнями, але іноді перед більш розвиненими країнами в економічному, ресурсному та інших аспектах.

По суті, діяльність інтеграційних угруповань створює в міжнародній торгівлі становище, коли режим найбільшого сприяння стає скоріше винят-

ком із правил СОТ, ніж ключовим їхнім принципом. Чи не випадково тема впливу регіональних торговельних згод на розвиток світової торгівлі активно обговорюється в ході багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ (Доха-раунду), що наразі тривають. Члени СОТ, природно, враховують, що подібні угоди конституують регіональну економічну інтеграцію, яка йде пліч-о-пліч з глобалізацією і, по суті, сприяє подальшому її наростанню. Разом із тим не можна, як видається, не визнати, що інтеграційні угруповання, в принципі, переслідують ту ж мету, що і СОТ, – лібералізацію торгівлі в інтересах прискорення економічного розвитку. Однак СОТ забезпечує такий рівень лібералізації, на який готові йти всі її члени (рішення приймаються в «пакеті» консенсусом), а регіональних торговельних згод – практично максимальний. Тому чим ширше будуть поширюватися регіональні торговельні угоди, тим більше будуть спрощуватися завдання торговельних переговорів у рамках СОТ [6, с. 16-17].

На наш погляд, міжнародні інтеграційні процеси інтенсифікують міжнародну торгівлю у відповідних регіонах та роблять інтеграційне угруповання більш конкурентоспроможним перед країнами, що не входять до того чи іншого інтеграційного об'єднання (так званий «ефект доміно»). Зауважимо, що міжнародна торгівля об'єднує держави через зовнішню торгівлю на первинних етапах інтеграції. Такі форми міжнародної економічної інтеграції, як зона вільної торгівлі, Митний союз, спільний ринок, сприяють поетапно лібералізації міжнародної торгівлі.

Ми вважаємо, що в майбутньому лібералізація міжнародної торгівлі буде здійснюватися більше через форми міжнародної інтеграції, а більш за все через зони вільної торгівлі, тому що саме із зони вільної торгівлі у міжнародній практиці зазвичай починається міжнародна економічна інтеграція. І не всі інтеграційні об'єднання з часом ставатимуть більш глибокими інтеграційними об'єднаннями. Наразі міжнародні інтеграційні процеси є важливою тенденцією глобалізації і тому в майбутньому таке положення інтеграційних процесів буде зберігатися та посилюватися у міжнародних економічних відносинах. Можна зауважити, що міжнародна економічна інтеграція структурує міжнародну торгівлю за допомогою своїх форм: у цьому разі інтенсифікація міжнародної торгівлі проходить поетапно.

Але у міжнародній торгівлі не завжди може бути саме лібералізація, іноді можна використовувати політику протекціонізму. Взагалі, міжнародна економічна інтеграція справляє позитивний ефект на міжнародну торгівлю.

Висновки. Усі вищезгадані форми міжнародної економічної інтеграції мають великий вплив на лібералізацію торгівлі, вони поступово «полегшують» умови торгівлі між країнами та виводять міжнародні економічні відносини між країнами на новий рівень. Міжнародна економічна інтеграція – ключовий фактор у розвитку та лібералізації міжнародної торгівлі, це також можна побачити із аналізу класичних теорій міжнародної торгівлі А. Сміта та Д. Рікардо. Ми вважаємо, що вплив міжнародної економічної інтеграції буде посилювати вплив на міжнародну торгівлю та, відповідно, на її лібералізацію. Це дослідження має перспективи тому, що у майбутньому інтеграційних об'єднань ставатиме набагато більше і вони матимуть більший вплив на міжнародну торгівлю (насамперед, зони вільної торгівлі), аніж СОТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения : учебник. – М. : Юристъ, 1999. – 368 с.
2. Голиков А.П. Світова економіка : підручник / А.П. Голиков, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
3. Голиков А.П. Міжнародні економічні відносини : підручник / А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
4. Лютак О.М. Регіоналізація в умовах формування єврорегіональної політики України / О.М. Лютак // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Випуск 7(28). – Ч. 2. – Луцьк, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc.../en.../index.htm.
5. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. – СПб. : Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
6. Оболенский В.П. Оценка роли интеграционных группировок в мировой торговле / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – Москва, 2011. – № 10. – С. 12-17.
7. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / Філіпенко А.С. – К. : Либідь, 2008. – 401 с.
9. Международная торговля: теории, развитие, структура регулирования [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/intrade.htm>.

УДК 336.22.02:339.922

Щава Р.П.*кандидат наук з державного управління,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту**Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНИХ СИСТЕМ:
ВИКЛИКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

У статті проаналізовано питання впливу гармонізації оподаткування на процеси міжнародної економічної інтеграції. Розглянуто етапи, принципи та напрямки в рамках створення ефективної системи фіскальних відносин на рівні міждержавної взаємодії.

Ключові слова: інтеграція фіскальних відносин, фіскальна система, фіскальна політика, гармонізація національних фіскальних систем.

Щава Р.П. МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ФИСКАЛЬНЫХ СИСТЕМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье проанализированы вопросы влияния гармонизации налогообложения на процессы международной экономической интеграции. Выделены этапы, принципы и направления в рамках создания эффективной системы фискальных отношений на уровне межгосударственного взаимодействия.

Ключевые слова: интеграция фискальных отношений, фискальная система, фискальная политика, гармонизация национальных фискальных систем.

Schava R.P. METHODS AND PRINCIPLES OF FISCAL SYSTEMS HARMONIZATION IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

The article analyses the impact of taxation harmonization on the processes of international economic integration; highlights the stages, principles and directions within the frames of forming effective system of fiscal relations at the interstate interaction level.

Keywords: Integration fiscal relations, fiscal system, fiscal policy, harmonization of national fiscal systems.

Постановка проблеми. У даний час у світовій економіці простежується дві тенденції. Одна викликана існуванням і поглибленням економічних зв'язків між державами, розробкою і налагодженням сучасних систем отримання інформації, як наслідок – посилення цілісності світового господарства, його глобалізації. Інша обґрунтована тим, що відбувається економічне зближення і взаємодія країн на регіональному рівні, що призводить до формування великих регіональних інтеграційних структур. Україна є активним учасником процесу інтеграції міжнародних економічних зв'язків: з одного боку, українські організації активно виходять на міжнародні ринки, з іншого – на український ринок приходять нові іноземні компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фіскального регулювання та фіскальної політики досліджувалися в працях К. Адама, Ф. Блока, Б. Ейхегріна, Д. Епштейна, Д. Родріка, А. Данилова, Ю. Іванова, І. Крисоватого, А. Соколовської, А. Тищенко, В. Баліцької, О. Короткевич, Н. Фро-

лової, Т. Вовк, О. Водянікова та ін. Особливості фіскального регулювання в умовах турбулентності були розглянуті Ф. Котлером та Дж. Касліоне. Однак питання про необхідність, а головне – ймовірність гармонізації фіскальних систем у процесі міжнародної економічної інтеграції залишається відкритим.

Останнім часом науковці притримуються такої точки зору, що міжнародну економічну інтеграцію можна представити як процес економічного і політичного об'єднання держав шляхом організації та розвитку стійких взаємовідносин із питань взаємодії між національними господарствами на різних рівнях і в різних формах. Інтеграція на міждержавному рівні – це процес, заснований на формуванні економічних об'єднань держав, створення єдиних економічних просторів і узгодження національних політик.

Мета статті полягає в аналізі впливу гармонізації фіскальних систем у процесі міжнародної економічної інтеграції, виявленні основних принципів та напрямків у рамках створення ефективної системи фіскальних відносин на рівні міждержавної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова інтеграція є невід'ємним елементом економічної інтеграції, яка являє собою «процес гармонізації та уніфікації фіскальних систем, бюджетної класифікації, бюджетного процесу, державних витрат, системи контролю з боку центральних банків над діяльністю комерційних банків, що проводиться з метою більшої координації політики держав, що входять у регіональні угруповання» [1].

Як ми бачимо, фіскальна сфера одна з найважливіших областей проведення узгодженої міждержавної економічної політики в рамках інтеграції економічних відносин. Співпраця національних фіскальних інститутів забезпечує координацію дій та прийняття оперативних рішень із ключових проблем оподаткування, проведення спільної роботи щодо створення умов для реалізації основних напрямів взаємодії.

Зближення фіскальної політики та фіскальних систем держав стало важливою ланкою всього процесу економічної інтеграції. Своєю чергою, зближення фіскальних систем держав, що беруть участь у процесі інтеграції, впливає на розвиток інтеграційних процесів у всіх областях у вигляді зворотного стимулюючого впливу.

Ухваленню всіх основних рішень в області податків повинна передувати ґрунтовна аналітична робота провідних фахівців у галузі фіскальних відносин. Дана робота справляє великий вплив на визначення загальних принципів фіскальної політики в рамках міжнародної інтеграції, а саме:

- необхідність гармонізації фіскального законодавства держав із метою створення єдиного економічного простору і згладжування суб'єктивних перешкод у процесі досягнення кінцевих цілей об'єднання;
- вирішення проблем подвійного оподаткування та рівномірного розподілу податкового тягаря в рамках міждержавної взаємодії в умовах гармонізації фіскального законодавства.

На практиці з метою гармонізації національних законодавств приймаються директиви і угоди, що дозволяють зблизити фіскальні системи. При цьому основний акцент робиться на вирішення завдань збереження фіскального суверенітету держав-членів та дотримання узгоджених термінів вирішення інтеграційних завдань.

Виходячи з аналізу економічної літератури угоди, прийняті у сфері оподаткування в процесі міжнародної економічної інтеграції, можна поділити на дві групи:

- ті, що визначають однакові вимоги до складових елементів податків, що застосовуються, і закріплюють порядок взаємодії фіскальних органів;
- ті, що вносять зміни і доповнення до прийнятих раніше угод.

У роботах В.А. Арсеньєвої наголошується, що гармонізація фіскальних систем передбачає формування загальних цілей і пріоритетів у сфері оподаткування, вироблення взаємоузгоджених поглядів на шляхи, заходи, механізм та етапи формування ефективно фіскальної політики, розробку інструментів її практичного здійснення [2]. Ґрунтуючись на цьому, можна виділити пріоритетні вимоги до організації процесу гармонізації фіскальних систем:

- добровільність участі держав у процесі розробки методів і напрямів зближення та уніфікації принципів оподаткування;
- поступовість запровадження елементів гармонізації;
- дотримання узгоджених етапів реалізації принципів і підходів гармонізації.

Метою гармонізації фіскальних систем є встановлення однакового порядку регулювання фіскальних відносин у рамках міжнародної інтеграції. При цьому необхідно дотримуватись наступних основних принципів:

- узгодженість фіскального законодавства;
 - синхронність уведення змін до фіскального законодавства;
 - послідовність етапів гармонізації.
- У рамках виконання програми уніфікації фіскальних систем виділяють наступні пріоритетні напрямки гармонізації фіскальних відносин:
- зближення принципів побудови і функціонування фіскальних систем;
 - виконання завдання дотримання фіскальних інтересів усіх рівнів бюджетної системи;
 - гармонізація фіскальних відносин у рамках формування єдиного економічного простору;
 - формування ефективного механізму фіскального адміністрування [3].

Перший раз окремі положення уніфікації фіскальних систем деяких європейських країн були відображені в Римському договорі від 25 травня 1957 р., який послужив початком (основою) створення Європейського Співтовариства. На першому етапі зближення принципів фіскальних систем виробилося виключно в межах Митного союзу, який є однією з форм міжнародної економічної інтеграції. Із часом європейські держави стали створювати умови для зближення фіскальних систем на основі проведення єдиної фінансової політики.

Проблеми подвійного оподаткування, можливості ухилення від сплати податків і податкової дискримінації нерезидентів почали вирішуватися в 60-х роках. У ході їх вирішення виникла необхідність створення територій з єдиним податковим режимом.

Гармонізація фіскальних відносин передбачає аналіз двох категорій податків і зборів, що потрапляють у сферу гармонізації в процесі міжнародної економічної інтеграції:

- прямі податки на доходи і капітал, що діють на момент укладання угоди, склад і кількість яких держави-учасниці формують самостійно;
- податки, що включаються у структуру фіскальної системи відповідної держави після укладання угоди.

Цей перелік податків у силу єдності предмета регулювання з податками першого блоку автоматично потрапляють у сферу дії відповідної угоди (це, ймовірно, теоретичний варіант).

Непрямі податки, як показує практика, найбільшою мірою впливають на ціноутворення, також на їхню частку припадає найбільша питома вага в обсязі податкових надходжень держав, тому система непрямих оподаткування підлягає гармонізації більшою мірою.

Однак класифікацію податків на прямі і непрямі в рамках гармонізації фіскальних відносин можна оцінювати з точки зору їхнього впливу на держави-учасниці.

Незважаючи на те що прямі податки і цільові збори прямого впливу на податкові надходження в державах-учасниках не чинять, можна розглядати їхній вплив із точки зору створення умов для посилення інвестиційної привабливості економік цих держав. Так, різний рівень податкового навантаження веде до створення асиметричних умов для інвесторів, що стимулює їх шукати найбільш сприятливі варіанти вкладень.

Робота з гармонізації прямих податків ведеться, як правило, за такими напрямками:

- формування раціональних, ефективних фіскальних систем, функціонування яких орієнтоване на зниження податкового навантаження на виробників, стимулювання інвестицій;

- модифікація системи пільг шляхом зниження їхньої кількості;

- уведення спрощених варіантів оподаткування малого підприємства;

- реформування системи фіскального адміністрування.

Аналіз практики гармонізації фіскальних систем на прикладі країн – учасниць Євразійського співтовариства дає можливість виділити загальні проблеми, що виникають на першому етапі процесу об'єднання принципів оподаткування. Основними з них є: нерівномірний розподіл податкового тягаря, різне співвідношення розподілу податків за рівнями податкової системи, застосування надмірної кількості неефективних податкових пільг. На усунення цих недоліків була спрямована робота в рамках створення ефективного механізму оподаткування в системі міждержавної взаємодії. Робота була зосереджена на наступних пріоритетних напрямках:

- гармонізація непрямого оподаткування;

- скасування прямих неринкових податків, зменшення їхньої кількості, скорочення численних податкових пільг із метою більш рівномірного розподілу податкового тягаря по групам платників, створення рівних умов для залучення інвестицій в економіку держав-учасниць;

- гармонізація окремих елементів прямих податків із метою виключення втрат бюджетів та ухилення від оподаткування окремих категорій платників податків при дії договорів про уникнення подвійного оподаткування;

- розробка єдиних принципів майнового оподаткування;

- уніфікація методик оподаткування представництв і філій іноземних господарюючих суб'єктів, що впливають на міжнародні торговельні відносини.

Процес гармонізації фіскальних відносин у рамках інтеграції процесів фіскального адміністрування передбачає необхідність:

- розробки єдиних принципів фіскального адміністрування;

- визначення особливих форм і методів фіскального контролю в кожній державі;

- розгляду питань уніфікації порушень фіскального законодавства;

- затвердження мінімальних і максимальних розмірів штрафних санкцій за однакові порушення.

Аналіз досвіду різних держав у сфері фіскального адміністрування показав ефективність форм і методів контролю, що надали можливість позитивного впливу на фіскальну систему кожної держави, яка бере участь у процесі гармонізації принципів і методів фіскального адміністрування.

Основною метою в процесі інтеграції, на думку В.А. Арсенєвої [4], є забезпечення визначеності та

ефективності принципів оподаткування. Тому в рамках гармонізації фіскальних систем логічним є виділення в якості пріоритетних принципів: економічної ефективності, гнучкості, справедливості, контрольованості процесу оподаткування.

Висновки. Практика зарубіжних держав показує, що при проведенні державної фіскальної політики в напрямку гармонізації фіскальних відносин досить складно послідовно реалізувати всі названі принципи. Це пояснюється вимогою необхідності одночасного збігу багатьох економічних умов для ефективної реалізації деяких принципів у рамках гармонізації національних фіскальних систем.

Застосування узгодженої системи принципів оподаткування в рамках інтеграції представляє певний компроміс. У межах однієї фіскальної системи окремої держави застосування принципів оподаткування виражається в тому, що кожен податок реалізує свою сукупність принципів. Поєднання податків у рамках фіскальної системи дозволяє функціонувати всій системі принципів оподаткування. За аналогічною схемою повинна будуватися і модель уніфікованої фіскальної системи.

Залежно від цілей гармонізації має бути сформована сукупність пріоритетних принципів побудови ефективної системи оподаткування на основі тих податків, що вже використовуються в національній фіскальній системі. При цьому всі напрями реформування повинні працювати на формування умов, функціонування яких націлене на реалізацію закладених принципів у повному обсязі.

Процес гармонізації принципів оподаткування не повинен чинити негативного впливу як на розвиток світової економіки в цілому, так і на функціонування економік окремих держав. Вплив фіскальних чинників на прийняття рішень у світовій економіці повинен бути мінімальним. Це означає, що при побудові ефективної системи оподаткування в рамках міждержавної інтеграції не повинні створюватися умови ані для захоплення, ані для утиску окремих видів діяльності за допомогою різних фіскальних інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.polbu.ru>.
2. Арсеньева В.А. Теория и методология налогового администрирования на уровне межгосударственного взаимодействия : дис. ... д. э. н. / В.А. Арсеньева. – Орел, 2012.
3. Митчелл Д. Конкуренция налоговых законодательств и налоговой реформы: налоговая политика должна способствовать экономическому росту / Д. Митчелл // Доклад на международной конференции «Либеральная программа для нового века: глобальный взгляд» ; Институт Катона США (CatoInstitute), Леонтьевский центр (Москва, Санкт-Петербург, 8–12 апреля 2004 г.).
4. Арсеньева В.А., Буханова Е.А. Управление налоговыми отношениями в рамках гармонизации процессов налогового администрирования / В.А. Арсеньева, Е.А. Буханова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 12.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.4

Пехов В.А.
здобувач,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

РОЗВИТОК ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Проаналізовано тенденції розвитку зернопродуктового підкомплексу в системі економічних відносин аграрного сектору. Сформульовано авторське бачення значимості зернової галузі для економіки, визначено: особливості позиціонування зерна на ринку в інфраструктурному вимірі каналів збуту; частку основних товаровиробників у виробництві зерна; тенденції експорту зернових та мисця України на глобальному ринку зерна.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, аграрний сектор, економічні відносини, ефективність, ефект, виробництво.

Пехов В.А. РАЗВИТИЕ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Проанализированы тенденции развития зернопродуктового подкомплекса в системе экономических отношений аграрного сектора. Сформулирована авторская точка зрения относительно значимости зерновой отрасли для экономики, определены: особенности позиционирования зерна на рынке в инфраструктурном измерении каналов сбыта; частицу основных тваропродуцителей в производстве зерна; тенденции экспорта зерновых и места Украины на глобальном рынке зерна.

Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, аграрный сектор, экономические отношения, эффективность, эффект, производство.

Pekhov V.A. GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL SECTOR

The tendencies of grain production subcomplex in the economic relations of the agricultural sector are analyzed. Author's vision of the importance of the grain industry to the economy, features of grain positioning in the market infrastructure in terms of distribution channels, share of major manufacturers in the grain production, trends in grain exports trends and Ukraine's rates in the global grain market are defined.

Keywords: grain production subcomplex, agricultural sector, economic relations, efficiency, effect, production.

Постановка проблеми. Аграрний сектор як специфічна, особлива галузь національної економіки, характеризується багатовимірністю ефектів і рядом оціночних норм розвитку, серед яких слід звертати увагу на окремі її підсистеми. Деякі з них традиційно відіграють роль індикаторів соціально-економічного прогресу, а в останні десятиліття як от зернопродуктовий підкомплекс, набули виключної значимості для держави в цілому. Розгляд питання саме під таким кутом зору – оцінки динаміки розвитку й значимості вважаємо необхідним, бо практика функціонування даної сфери господарювання, разом зі зміною внутрідержавних і глобальних чинників ефективності, а також посилення економічного інтересу до виробництва зернових в усіх суб'єктів господарювання, вимагає переосмислення наукою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку зернопродуктового підкомплексу в системі економічних відносин на рівні аграрного сектору і підприємств (виробників), завжди в центрі уваги. Дослідження проводяться багатьма науковцями, адже зерно – стратегічний продукт й вивчення засад його «поведінки» на ринку актуально вбудовано повсякчас у механізм розвитку національної економіки, тому привертає увагу науки. Дослідницькі напрацювання з цього приводу надзвичайно обширні, представлені фундаментальними і прикладними розробками таких науковців як: П. Гайдучкий [15], Б. Пасхавер [9, 10], Г. Калетник [4], О. Шпикуляк [12], О. Шпичак [13; 14], В. Бойко [2],

О. Балабанов [1], В. Колодійчук [6; 11], М. Лобас [7], Л. Мармуль [8], Г. Черевко [11], Л. Забуранна [3], І. Кобута [5], Ю. Воскобійник [12] та інші науковці. Проте зокрема в прикладному плані оцінок розвитку, вважаємо, дослідження повинні здійснюватися постійно, до чого ми й долучаємося в даній статті, преш за усе з огляду на динаміку зміни пріоритетів продовольчої безпеки, економічних інтересів господарювання в аграрній сфері, мотивацій виробництва зерна з точки зору його ефективності (соціальної, економічної).

Формулювання цілей статті – визначення особливостей й рольових характеристик значимості зернопродуктового підкомплексу, виробництва зерна в системі функціонування аграрного сектору і економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зернопродуктовий підкомплекс – базова галузь для усього аграрного сектору економіки України, адже на базі результатів його функціонування формується фактично економічна, продовольча, фінансова безпека. Цьому факту передують традиційна інституційна зумовленість результативної частини економічної діяльності сільгоспвиробників – виробництво зерна є традиційним товаром. Зерно як продукт діяльності, об'єкт економічних ринкових відносин є фактично «вимога» збалансування економічних, соціальних і навіть політичних інтересів, звідси неопієнено велика значимість зернопродуктового підкомплексу. Це питання розкриватиметься нами у контексті

оцінки ефективності і результативності зернового бізнесу.

Характерними результатами в оцінках розвитку зернової галузі в останні роки і навіть десятиліття є зростання її значимості для усієї економіки України (табл. 1).

Підтвердженням цього є зокрема динаміка зміни вартісних показників оцінки значимості зернової галузі для аграрного сектору економіки, таких як:

1) вартість зернової продукції у постійних цінах 2010 року – в гривневому еквіваленті і у відсотковому вимірі зросла; якщо у 2000 р. вартість продукції складала 27189 млн. грн., то у 2014 р. – 67573 млн. грн., що склало відповідно 18 та 26,9% від загальногалузевого її обсягу;

2) експортні мотивації – експорт із 122,8 млн. грн. у 2000 році зріс до 6544,1 млн. грн. у 2014 р., відповідно з 8,9 до 39,3% до загального експорту агропродовольчої продукції;

3) виручка від реалізації зерна зросла з 2766,0 млн. грн. у 2000 р. до 55063,6 млн. грн. у 2014 р., що склало відповідно 37,9 і 42,6% до агропродовольчої продукції;

4) прибуток від реалізації зерна також зріс значною мірою, але тут має місце скачкоподібність по роках, залежно від цінової ситуації на ринку, інфляційних процесів і динаміки зміни вартості витрат.

Величезна значимість зернового господарства традиційно відповідає мотиваціям агрогосподарів виробляти зерно, яке з одного боку є найбільш ліквідним

Таблиця 1

Значимість зернової галузі для аграрного сектору економіки України

Показник	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Зернова продукція у постійних цінах 2010 року, млн. грн	27189	41745	41633	60492,5	49407	66997	67573
у відсотках до валової продукції	18,0	23,2	21,4	25,9	22,1	26,5	26,9
Експорт зерна, млн. дол.	122,8	1384,1	2467,1	3617,2	6999,9	6371,3	6544,1
у відсотках до агропродовольчої продукції	8,9	32,2	24,8	28,3	39,1	37,4	39,3
у відсотках до усієї продукції	0,8	4,0	4,8	5,3	10,2	10,1	12,1
Виручка від реалізації зерна, млн. грн	2766,0	7056,4	22359,1	29543,5	42838,9	45627,3	55063,6
у відсотках до с-г продукції	37,9	37,1	34,8	39,8	41,5	39,4	42,6
Прибуток від реалізації зерна, млн. грн	179,2	215,2	3099,6	7695,4	6520,7	683,4	14224,3
у відсотках до с-г продукції	x	17,2	24,3	38,6	32,3	5,8	42,7

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції усіма категоріями господарств України, тис. тонн

Продукція	Роки									
	1990	1995	2000	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Зернові культури	51009	33930	24459	39706	38016	39271	56747	46216	63051	63859
Цукрові буряки(фабричні)	44265	29650	13199	15575	15468	13749	18741	18439	10789	15734
Соняшник	2571	2860	3457	2251	4706	6772	8671	8387	11051	10134
Картопля	16732	14729	19838	17344	19462	18705	24248	23250	22259	23693
Овочі	6666	5880	5821	5907	7295	8122	9833	10017	9873	9638
Молоко	24508	17274	12658	13444	13714	11249	11086	11378	11488	11133
М'ясо	4358	2294	1663	1517	1597	2059	2144	2210	2389	2360
Вовна (тонн)	29804	13926	3400	3266	3195	4192	3877	3724	3520	2602
Яйця(млн. штук)	16287	9404	8809	9668	13046	17052	18690	19111	19615	19587

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції у господарствах населення по Україні, тис. тонн

Вид продукції	2000	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	Питома вага господарств населення (в % до виробництва в усіх категоріях господарств)	
									2000 р.	2014 р.
Зерно	4495	8046	9225	9492	12528	10141	13392	13957	18,4	21,9
Цукрові буряки	1605	3166	3322	1086	1595	1601	1689	1135	12,2	7,2
Соняшник	432	407	996	1186	1382	1256	1605	1452	12,5	14,3
Картопля	19561	17069	19223	18222	23496	22493	21599	22935	98,6	96,8
Овочі	4835	5134	6514	7158	8292	8583	8714	8297	83,1	86,1
Молоко	8989	9808	11132	9032	8840	8842	8906	8485	71,0	76,2
М'ясо (забійна маса))	1225	1165	1009	925	929	938	948	908	73,7	38,5
Вовна(тонн)	2089	2082	2503	3482	3230	3168	3050	2223	61,4	85,4
Яйця (млн.. штук)	5831	5989	6588	6803	6952	7133	7381	7051	66,2	36,0

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 4

Виробництво зерна за категоріями господарств України, тис. тонн

Категорія господарства	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	В середньому за 2010-2014 роки
С-г. підприємства	29779	44219	36075	49659	49903	41927
Господарства населення	9492	12528	10141	13392	13957	11902
Господарства усіх категорій	39271	56747	46216	63051	63859	53829

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 5

Структура розподілу зерна по всіх каналах реалізації по Україні, %

Канали реалізації	1995 р.	2000 р.	2001 р.	2005 р.	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Переробним підприємствам	37,5	4,0	2,2	5,2	3,4	3,7	4,0	3,3
На ринку	19,2	34,8	17,7	10,0	7,1	3,7	3,4	3,1
Населенню	30,3	20,6	16,1	4,7	0,9	0,3	0,2	0,2
За іншими каналами	13,0	40,6	64,0	80,1	88,6	92,3	92,4	93,4
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 6

Вплив урожайності зернових на ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах України у 2014 році

Групи за урожайністю, ц/га	Кількість господарств у групі	На 1 господарство			Урожайність, ц/га	Собівартість 1 ц, грн.		Ціна реалізації 1 ц, грн	Прибуток на 1 ц, грн	Рентабельність, %
		Площа, га	Вироблено, ц	Реалізовано, ц		Виробнича	Повна			
ЗЕРНОВІ										
До 20	836	502	7855	5563	15,7	164,81	173,76	168,41	-5,35	-3,1
20,1-30	1611	782	20081	27655	25,7	139,80	153,95	171,78	17,84	11,6
30,1-40	1681	1147	40624	56449	35,4	135,19	150,90	175,39	24,49	16,2
40,1-50	1311	1120	50279	54566	44,9	119,21	139,54	176,07	36,53	26,2
50,1-60	894	1383	75866	57203	54,8	121,95	144,32	181,93	37,62	26,1
60,1-80	890	1784	122486	89373	68,7	113,80	142,58	180,16	37,57	26,4
більше 80	429	2622	240014	89876	91,5	103,69	139,79	192,87	53,08	38,0
В середньому	7652	1180	59190	380687	50,2	119,33	144,26	181,35	37,09	25,7
ПШЕНИЦЯ										
До 20	503	319	4823	2081	15,1	166,71	179,81	174,60	-5,21	-2,9
20,1-25	520	365	8325	3556	22,8	141,29	159,62	174,25	14,63	9,2
25,1-30	744	477	13216	8271	27,7	134,54	151,06	175,59	24,54	16,2
30,1-35	810	511	16715	11143	32,7	130,68	147,89	179,73	31,84	21,5
35,1-40	888	576	21773	15591	37,8	125,75	148,07	183,62	35,55	24,0
40,1-50	1623	672	30250	40027	45,0	121,85	146,67	187,36	40,69	27,7
більше 50	1649	705	42424	59387	60,2	113,16	142,65	192,48	49,83	34,9
В середньому	6737	577	25013	140056	43,4	121,28	146,30	187,29	40,99	28,0
ЯЧМІНЬ										
До 20	866	197	3161	2201	16,1	151,02	166,24	159,74	-6,50	-3,9
20,1-25	842	239	5447	3897	22,8	140,14	159,99	159,74	-0,25	-0,2
25,1-30	843	249	6900	4664	27,7	131,38	144,57	162,88	18,32	12,7
30,1-35	780	268	8692	5407	32,4	124,25	145,45	162,80	17,35	11,9
35,1-40	666	265	9946	5329	37,5	121,47	139,50	168,44	28,94	20,7
40,1-45	481	285	12052	4979	42,3	121,79	143,12	178,47	35,34	24,7
більше 45	824	306	16628	11185	54,3	114,12	137,58	183,20	45,62	33,2
В середньому	5302	256	8684	37662	33,9	124,60	144,57	171,24	26,67	18,4
КУКУРУДЗА										
До 30	1087	266	5532	5685	20,8	179,45	168,99	157,64	-11,35	-6,7
30,1-45	926	482	18212	15127	37,8	156,16	158,13	171,63	13,49	8,5
45,1-60	910	530	28090	20962	53,0	124,21	135,78	159,15	23,37	17,2
60,1-75	758	751	50998	32249	67,9	118,09	136,31	167,64	31,32	23,0
75,1-90	601	1031	84797	44124	82,3	109,96	150,59	174,29	23,70	15,7
90,1-105	401	1477	143759	46650	97,4	98,14	133,51	193,29	59,78	44,8
більше 105	364	690	82095	25962	119,1	102,87	129,53	187,87	58,33	45,0
В середньому	5047	644	44697	190759	69,4	114,31	140,65	177,29	36,64	26,0

товаром в соціально-економічному плані, а з іншого – менш затратним, порівняно з багатьма іншими видами сільськогосподарської діяльності, в агротехнологічному. Хоча, на наш погляд у підтримці, підвищенні значимості зерновиробництва для України, переважають екстенсивні фактори. Зокрема вивільнення посівних площ під зернові за рахунок відмови від вирощування трудомістких культур (технічних), кормових, через занепад галузі тваринництва. Тому результати оцінки значимості зернопродуктового підкомплексу, перш за все сировинно-виробничої його складової, зумовлені виключно кон'юнктурною, не зовсім далекоглядною політикою самих виробників, яка не має нічого спільного з баченням перспективи сталого розвитку. Підтвердженням цьому є різке збільшення обсягів виробництва зерна, порівняно з іншими видами продукції, як по усіх видах господарств (табл. 2, 4), так і по господарствах населення (табл. 3, 4).

Господарства населення, використовуючи невеликі за площею земельні наділи в основному вирощують зернові, бо це база для розвитку галузі тваринництва. Тут особливий парадокс значимості – необхідність фактично економічного виживання і продовольчого самозабезпечення. Для крупних же підприємств, зерно є однією з головних статей сировинного експорту, про що свідчить структура розподілу зерна за каналами його реалізації (табл. 5). В останні роки переважний обсяг зерна реалізується «за іншими каналами», що підтверджує в основному експортну орієнтацію цього товару.

Виключна значимість зернопродуктового комплексу для аграрного сектору загалом і безпосередніх виробників зокрема, спричинена високим рівнем економічного інтересу, адже зернові при урожайності від 20,1 ц/га уже є прибутковими, про що свідчать результати проведеного нами групування сільськогосподарських підприємств (табл. 6).

Сказане свідчить про те, що навіть за мінімального набору здійснених агротехнічних заходів при вирощуванні зернових культур, виробництво буде рентабельним. В цьому також полягає економічний інтерес і значимість галузі, адже перш за все господарства населення, фермери, перебуваючи в складних умовах, за системного безгрошів'я й при відсутності будь-якої підтримки держави, спроможні лише на просте відтворення, проте їх питома вага у загальному виробництві зерна збільшується (рис. 1), що засвідчує тенденцію підвищення продуктивності праці.

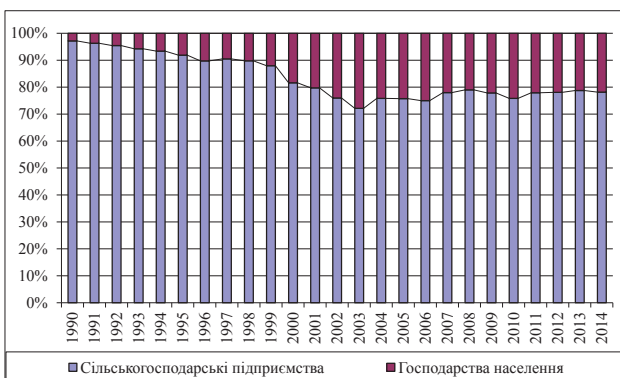


Рис. 1. Частка основних товаровиробників у виробництві зерна в Україні

Розраховано за даними Державної служби статистики України

Загалом розвиток зерно продуктового під комплексу у вимірі набутих сьогодні ефектів господа-

рювання, змодельований завдяки фундаментальним агроекономічним перетворенням, перш за все в царині відносин власності та підприємств різних форм господарювання. Інакше кажучи, запорукою змін у обсягах виробництва зернових, значимості його для суб'єктів ринку, динаміці фінансових результатів від виробництва.

Також проведені дослідження підтверджують сформовану нами думку про те, що незважаючи на наявність цілого ряду проблем інфраструктурного, нормативно-правового, виробничого характеру, в також науково-інноваційного забезпечення, зернопродуктовий сегмент вітчизняного агрогосподарського комплексу у своєму розвитку досяг чималих успіхів. Зокрема, Україна у глобальному вимірі досягла по-суті вражаючих результатів, хоча вони позиціонуються в кількісному аспекті, але це: 2,5% у світовому виробництві зернових (станом на 5 березня 2015 р.); виробництво: пшениці – 9 місце, ячменю і кукурудзи – 5 місце (2013 р.); експорт: пшениця – 6, ячмінь – 5, кукурудза – 3 місце (2013 р.); зернові (всього) – 3 місце за обсягом експорту (32,3 млн. т), після ЄС (38,5 млн. т) і США (72,3 млн. т) (2013/2014 М.Р.). Закріплення за Україною статусу стабільного світового виробника – лідера на зерновому ринку, дає підстави стверджувати, що у підприємств зернопродуктового комплексу, особливо виробничої складової, величезні можливості, до того ж потенціал ще далеко не використаний. Тай більш ємний зовнішній ринок надає їм значні стимули, зокрема вартісного характеру.

Виробництво зерна є надзвичайно важливою для вітчизняного агроекономічного комплексу галуззю, так склалося історично, в силу природно-економічних, національно-ідентичних та інституційних умов. Україна приростає селом, а село завжди продукувало зерно, адже це є головна «валюта успіху», продукт сільськогосподарської праці – найбільш ліквідний як на теренах нашої держави, так і за її межами. Постановка проблеми в заданому ракурсі є безпечно-конструктивною, за будь-якого типу організації сільського господарства, який наслідували в минулому й наслідують сьогодні аграрні підприємці – зерно займало у виробничому сегменті переважачу питому вагу. Питання не в простій доцільності продукування зернового товару, а в найбільш ефективному господарському порядку, який забезпечить зростаючі ефекти. Сьогодні слід звернути увагу на консервацію екстенсивного способу виробництва зерна, особливо в дрібних товаровиробників за відсутності інституційних умов до їх кооперації.

Україна є глобальним гравцем на ринку зерна, а сільськогосподарські підприємства завдяки відповідному природно-ресурсному потенціалу здатні постачати на ринок додаткові обсяги зернового товару. Також слід звернути увагу на те, що за відповідної політики на національному рівні є значні резерви ємності внутрішнього ринку продовольства.

Виробництво зерна є надзвичайно важливою для вітчизняного агроекономічного комплексу галуззю, так склалося історично, в силу природно-економічних, національно-ідентичних та інституційних умов. Україна приростає селом, а село завжди продукувало зерно, адже це є головна «валюта успіху», продукт сільськогосподарської праці – найбільш ліквідний як на теренах нашої держави, так і за її межами. Питання не в простій доцільності продукування зернового товару, а в найбільш ефективному господарському порядку, який забезпечить зростаючі ефекти.

Висновки. Об'єктивно так склалося, що зерно є найбільш важливим видом продовольчих ресурсів і «провідником» у розвитку інших галузей (тваринництво, харчова промисловість та ін.). Саме тому зернопродукування в усіх відношеннях визнано як невід'ємний атрибут формування продовольчої безпеки, а також валового національного продукту й валової продукції галузі сільського господарства (приблизно четверта частина у вартісному вираженні). Закріплення ж за Україною статусу стабільного світового виробника – лідера на зерновому ринку, дає підстави стверджувати, що у підприємств зернопродуктового підкомплексу, особливо виробничої складової, величезні можливості, до того ж потенціал ще далеко не використаний. Висока ж ефективність виробництва досягається за рахунок високого рівня мотивації виробника до продукування зерна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов О. Зернопродуктовий під комплекс України: територіальна структура та організація / О. Балабанов. – К.: Вища школа, 1998. – 164 с.
2. Бойко В.І. Зерно і ринок : монографія / В.І. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2007. – 312 с.
3. Забуранна Л.В. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / Забуранна Л.В. // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 55.
4. Калетнік Г.М. Територіальна організація зернопродуктового комплексу регіону та напрями його удосконалення: [Монографія] / Г.М. Калетнік, Т.В. Пєпа, В.М. Ціхановська. – Вінниця: Вінницька газета, 2010. – 180 с.
5. Кобута І.В. Особливості аграрної політики Європейського Союзу на зерновому ринку / І.В. Кобута // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 110-118.
6. Колодійчук В.А. Галузеве позиціонування зерно продуктового комплексу України // В.А. Колодійчук // Економічний часопис XXI 9-10 (11), 2014. – С. 45-48.
7. Лобас М.Г. Розвиток зернового господарства України: [монографія] / М.Г. Лобас. – К.: Аграрний інститут НВАТ «Агроінком», 1997. – 449 с.
8. Мармуль Л.О. Проблеми інвестиційного забезпечення зернопродуктового підкомплексу регіону / Л.О. Мармуль // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв. – 2002. – № 2. – С. 3-7.
9. Пасхавер Б. Продовольчий аспект подолання бідності / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 71-76.
10. Пасхавер Б. Рентабельність агросфери / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 73-82.
11. Черевко Г.В. Економіка зернопродуктового комплексу АПК / [Г.В. Черевко, П.М. Гарасим, В.А. Колодійчук, Т.Р. Козак, О.Р. Шпик, А.П. Гарасим, А.А. Колодійчук]. – Львів: Українські технології. – 2000. – 198 с.
12. Шпикуляк О.Г. Формування і розвиток ринку зерна в Україні [Шпикуляк О.Г., Воскобойник Ю.П., Саблук Р.П., Овсянников О.В.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.
13. Шпичак О.М. Давайте працювати на ринку зерна без шарахань в різні боки / О.М. Шпичак // Зерно і хліб. – 2005. – № 4. – С. 3-5.
14. Шпичак О.М. Економіко-організаційні проблеми якості сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2010. – № 11 (193). – С. 51-59.
15. Гайдучийкий П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні / П.І. Гайдучийкий. – К. : ТОВ «Інформаційні системи», 2015. – 448 с.

УДК 330.342.3

Пинда Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівського університету бізнесу та права

ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ДОМІНАНТНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті окреслено теоретичні засади дослідження технологічних зрушень як вагомого чинника розвитку. Визначено структурні зміни, що відбувалися у валовому внутрішньому продукті в розрізі видів економічної діяльності та обгрунтовано структурні зрушення у домінантних галузях та секторах економіки. Виявлено найбільший структуроутворюючий вплив на валову додану вартість України протягом 2001–2013 рр.

Ключові слова: структурні зрушення, розвиток, домінантні галузі та сектори економіки, будівництво, економіка.

Пинда Ю.В. ОБОСНОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ДОМИНАНТНЫХ ОТРАСЛЯХ И СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье очерчены теоретические принципы исследования технологических сдвигов как весомого фактора развития. Определены структурные изменения, которые происходили в валовом внутреннем продукте в разрезе видов экономической деятельности, и обоснованы структурные сдвиги в доминантных отраслях и секторах экономики. Обнаружено наибольшее структурное влияние на валовую добавленную стоимость Украины в течение 2001–2013 гг.

Ключевые слова: структурные сдвиги, развитие, доминантные отрасли и секторы экономики, строительство, экономика.

Pynda Y.V. A GROUND OF STRUCTURAL CHANGES IS IN DOMINANT INDUSTRIES AND SECTORS OF ECONOMY OF UKRAINE

In the article outlined theoretical principles of research of technological changes as a ponderable factor of development. Certainly structural changes which took place in a gross domestic product in the cut of types of economic activity and grounded structural changes in dominant industries and sectors of economy. Found out most structural influence on the gross value added of Ukraine during 2001–2013.

Keywords: structural changes, development, dominant industries and sectors of economy, building, economy.

Постановка проблеми. Сталий соціально-економічний розвиток країн значною мірою визначається еволюцією технологічних парадигм (укладів), що

зумовлює особливості конкурентних переваг національних економік у контексті глобалізації. Еволюційний розвиток економічних систем різних країн

вносив значні корективи у господарські процеси, удосконалюючи їх від доіндустріальних до постіндустріальних форм суспільних відносин, та поступово ускладнював за технологічним критерієм зв'язки між структурними елементами суспільної системи.

Актуальність теми. Ще із витоків здобуття незалежності 1991 р. Україну супроводжує низка відчутних макроекономічних, соціальних та структурних проблем, які не вирішилися навіть у період невеликого поживлення розвитку економіки 2000–2007 рр. та суттєво загострилися у кризові періоди 2008–2010 рр. та 2014–2015 рр. Багаторічний зарубіжний досвід доводить, що найбільш успішний розвиток економіки відбувається в тих країнах, яким вдалося побудувати інституціональну структуру ринкової економіки на основі традиційних цінностей, норм і правил суспільного життя, що чітко проявилось на прикладах модернізації Німеччини, Японії, Південної Кореї, Китаю тощо [1, с. 4]. Відтак, особливою актуальністю для України відзначаються проблеми технологічних зрушень у базових галузях та секторах економіки та їх інституціональне забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим науковим доробком у напрямі дослідження проблем розвитку національної економіки в умовах постіндустріалізації вважаються праці відомих українських учених-економістів – О.І. Амоші, В.М. Геєця, С.І. Дорогунцова, Я.А. Жаліла, М.З. Згуровського, М.О. Кизима, Л.Г. Мельник, А.І. Мокія, Л.І. Федулової, А.С. Філіпенка, А.А. Чухно. Питанням інноваційного розвитку країни присвятили свої праці І.Г. Бабець, А.С. Гальчинський, В.А. Денисюк, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич, Ю.В. Макогон, С.І. Соколенко, І.М. Школа та інші дослідники.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування структурних зрушень у домінуючих галузях та секторах економіки України.

Виклад основного матеріалу. Ґрунтовні дослідження технологічних зрушень як вагомого чинника розвитку здійснювалися ще на початку ХХ століття представниками школи класика економічної теорії Й. Шумпетера – видатним українським ученим-економістом М.І. Туган-Барановським, російським економістом М.Д. Кондратьєвим та німецьким ученим А. Шпитгофом, які вважали науково-технічний прогрес ключовою силою економічного зростання [2]. Ними закладено концептуальні засади теорії структурних зрушень на основі технологічних змін, яку широко опрацьовували послідовники та продовжують розвивати сучасні дослідники.

Розробка новітніх базових технологій та періодичне їх впровадження у виробництво здійснюють

структурну перебудову економіки та сприяють утворенню галузей-локомотивів загального розвитку. Соціально-технологічні парадигми, за результатами досліджень учених, відповідають лагу 48-68 років та вважаються чинниками «довгих хвиль» Кондратьєва. Український академік В.М. Геєць відзначає шість таких парадигм, нумеруючи їх періоди від нумерації зазначених «довгих хвиль», та виокремлює ключові фактори [3, с. 131-132]:

- перша довга хвиля (1790–1850) – механізація праці у ткацтві;
- друга довга хвиля (1851–1895) – вуглевидобуток та паровий двигун;
- третя довга хвиля (1896–1946) – чорна металургія;
- четверта довга хвиля (1947–1989) – енергія (нафта та продукти органічної хімії);
- п'ята довга хвиля (1990–2040) – мікроелектроніка;
- шоста довга хвиля (2041–?) – біотехнології.

Учений зазначає, що ключовий фактор певної парадигми діє і для технологій, започаткованих у попередніх парадигмах, змінюючи їхню технічну якість [3, с. 132]. Світова економічна практика показує, що передові країни випереджають інших за впровадженням технологічних змін. Відтак, інтенсивність використання галузями-локомотивами ключового фактора та інвестування в новітні технології забезпечують формування технологічної парадигми суспільства. Одна із ключових ролей у цьому процесі належить державним інститутам, особливо у частині забезпечення сприятливих умов для перерозподілу стратегічних ресурсів.

Відомий професор Гарвардської школи бізнесу Майкл Портер опублікував у своїй праці «Переваги країн у конкурентній боротьбі» («The Competitive Advantage of Nations») результати ґрунтовних досліджень, де було проаналізовано ситуацію в сотні галузей у десяти країнах і здійснено спробу встановити причини їх успіхів і невдач у міжнародній конкурентній боротьбі [4; 5].

Значний акцент учений зробив на першій детермінанті «ромбу Портера» (1 – забезпеченість країнами факторами виробництва; 2 – умови попиту; 3 – споріднені та допоміжні галузі; 4 – стратегія і структура фірм та конкуренція між ними), де серед усіх факторів виробництва виокремив особливу роль розширених факторів (advanced factors) (комунікаційна інфраструктура, високоосвідчені та кваліфіковані працівники, дослідницькі інститути і лабораторії, технологічні нау-хау) та їхні переваги над базовими (basic factors) (природні ресурси, клімат, місцезнаходження, демографія), вважаючи, що, на відміну від

Таблиця 1

Послідовні показники оцінювання структурних змін

Показник	Обчислення	Функція
1. Індекс структурних змін	$I_{bc} = \frac{M_{bc}}{M_{0bc}}$ де I_{bc} – індекс структурних змін; M_{bc} – маса структурної зміни у досліджуваному періоді; M_{0bc} – маса структурної зміни у базовому періоді.	Відображення динаміки економічної структури
2. Швидкість структурних змін	$V_{bc} = \frac{M_{bc} - M_{0bc}}{T}$ де V_{bc} – швидкість структурних змін T – час проходження структурної зміни (різниця між роками, що з кожним роком зростає на 1).	Співставлення різних структурних змін, встановлення дихотомії та асинхронності змін
3. Інтенсивність структурних змін	$E_{bc} = M_{bc} * V_{bc}$ де E_{bc} – інтенсивність структурних змін	Визначення рівня структуроутворювального впливу

Джерело: зведено автором

Таблиця 2

Результати розрахунку структурних змін за видами економічної діяльності

ВЕД	Індекс структурної зміни (I, %)											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Будівництво	0,93	1,05	1,12	1,02	1,10	1,17	0,85	0,66	0,83	0,80	0,78	0,71
Добувна промисловість	1,06	0,96	0,85	0,98	1,00	1,06	1,40	1,09	1,47	1,66	1,60	1,21
Переробна промисловість	1,02	1,05	1,04	1,14	1,17	1,15	1,02	0,90	0,84	0,76	0,76	0,61
Діяльність транспорту і зв'язку	1,01	1,07	1,00	0,90	0,87	0,81	0,78	0,90	0,85	0,88	0,86	0,68
Сільське господарство	0,90	0,74	0,73	0,64	0,53	0,46	0,48	0,51	0,53	0,61	0,56	0,56
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	0,92	0,82	0,65	0,63	0,63	0,60	0,56	0,65	0,60	0,65	0,68	0,53
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	0,98	1,06	1,06	1,16	1,17	1,21	1,28	1,31	1,40	1,47	1,46	1,27
Освіта	1,08	1,14	1,04	1,08	1,1	1,04	1,06	1,24	1,16	1,1	1,2	1,08
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,12	1,15	1,06	1,09	1,12	1,09	1,06	1,30	1,33	1,24	1,36	1,18
Інші види економічної діяльності	1,07	1,09	1,33	1,29	1,34	1,47	1,58	1,57	1,47	1,39	1,41	1,55
<i>Швидкість структурної зміни (V, %)</i>												
ВЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Будівництво	-0,30	0,10	0,17	0,03	0,08	0,12	-0,09	-0,18	-0,08	-0,08	-0,08	-0,10
Добувна промисловість	0,30	-0,10	-0,23	-0,03	0,00	0,05	0,27	0,05	0,24	0,31	0,25	0,08
Переробна промисловість	0,40	0,50	0,27	0,68	0,68	0,48	0,04	-0,24	-0,34	-0,48	-0,44	-0,64
Діяльність транспорту і зв'язку	0,10	0,50	0,00	-0,35	-0,36	-0,43	-0,43	-0,18	-0,22	-0,17	-0,17	-0,36
Сільське господарство	-1,70	-2,10	-1,47	-1,48	-1,54	-1,47	-1,20	-1,00	-0,84	-0,64	-0,65	-0,60
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	-0,50	-0,55	-0,73	-0,58	-0,46	-0,42	-0,39	-0,28	-0,28	-0,22	-0,18	-0,24
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	-0,20	0,40	0,23	0,50	0,42	0,43	0,50	0,49	0,54	0,58	0,52	0,28
Освіта	0,40	0,35	0,07	0,10	0,10	0,03	0,04	0,15	0,09	0,05	0,09	0,03
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,40	0,25	0,07	0,08	0,08	0,05	0,03	0,13	0,12	0,08	0,11	0,05
Інші види економічної діяльності	1,10	0,65	1,63	1,05	1,00	1,15	1,21	1,05	0,77	0,57	0,55	0,68
<i>Інтенсивність структурних змін (E, %)</i>												
ВЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Будівництво	-1,14	0,43	0,77	0,11	0,36	0,56	-0,30	-0,47	-0,26	-0,26	-0,26	-0,29
Добувна промисловість	1,50	-0,45	-0,93	-0,12	0,00	0,25	1,79	0,26	1,69	2,42	1,91	0,48
Переробна промисловість	8,04	10,4	5,47	15,1	15,7	10,9	0,86	-4,23	-5,72	-7,15	-6,50	-7,70
Діяльність транспорту і зв'язку	1,37	7,30	0,00	-4,27	-4,25	-4,77	-4,54	-2,14	-2,58	-2,02	-2,02	-3,33
Сільське господарство	-24,8	-25,4	-17,5	-15,3	-13,2	-11,0	-9,5	-8,3	-7,3	-6,3	-5,9	-5,5
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	-2,85	-2,81	-2,93	-2,24	-1,79	-1,54	-1,35	-1,10	-1,03	-0,88	-0,76	-0,80
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	-2,44	5,28	3,06	7,20	6,09	6,50	7,95	7,95	9,42	10,6	9,38	4,32
Освіта	2,16	2,00	0,35	0,54	0,55	0,17	0,23	0,93	0,52	0,28	0,55	0,18
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,48	0,95	0,23	0,27	0,30	0,18	0,10	0,54	0,54	0,33	0,49	0,20
Інші види економічної діяльності	17,4	10,4	32,0	19,9	19,7	24,8	28,2	24,3	16,6	11,6	11,3	15,4

Джерело: розраховано автором за [10; 11]

базових, якими наділила країну природа, розширені є наслідком інвестицій з боку фізичних осіб, компаній та уряду [6, с. 192-193].

У процесі дослідження домінуючих галузей та секторів економіки, вважаємо доцільним визначення структурних змін, що відбувалися у валовому внутрішньому продукті в розрізі видів економічної діяльності. Для цього використано індекс структурних змін, визначено їх швидкість та інтенсивність, що дало можливість відображення динаміки економічної структури, встановлення дихотомії та асинхронності змін і визначення рівня структуроутворюючого впливу (табл. 1).

У контексті даного дослідження ключовим показником для цих розрахунків визначено частку будівництва у валовій доданій вартості (ВДВ) (Мбс – маса структурної зміни), а за базовий період у динаміці 2001–2013 рр. взято 2001 рік (М0бс).

Результати аналізу структурних змін у розрізі видів економічної діяльності, зокрема показник їхньої інтенсивності вказує на те, що найбільший вплив будівництва на ВДВ відбувся у 2004 р. та дещо менший у 2007 р., де маса та індекс структурних змін в останньому переважають рівень 2004 р. (табл. 2; рис. 1). Це можна пояснити тим, що в умовах зростання зовнішнього попиту, який протягом періоду 2000–2004 рр. був одним із ключових чинників розвитку економіки України, суттєво активізувалися обсяги інвестицій в основний капітал, де найбільший приріст відзначився у 2004 р. (28%). Також у цей період простежувався значний макроекономічний дисбаланс, де темпи зростання реальних грошових доходів перевищували темпи зростання реального ВВП та інвестицій в основний капітал (рис. 2) [7, с. 1-9; 8; 9].

У процесі даних розрахунків будівництво розглядається виключно як вид економічної діяльності відповідно до класифікатора ВЕД Державної служби статистики України і не включає видобування сировини, виробництва будівельних матеріалів і послуг, пов'язаних із процесом утворення та реалізації будівельної продукції (будівель і споруд).

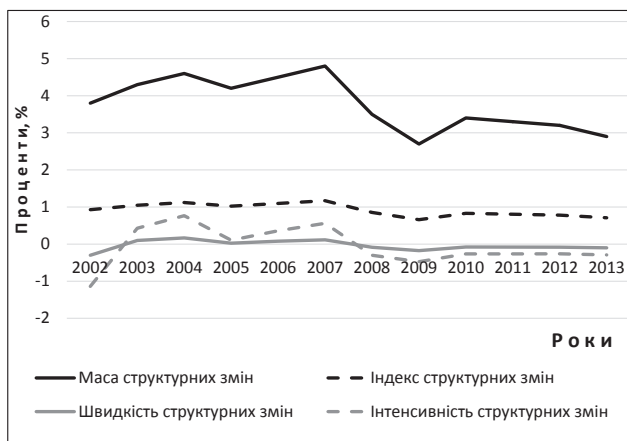


Рис. 1. Результати аналізу структурних змін будівельної галузі у період 2001–2013 рр. (%)

Джерело: розраховано та сформовано автором

Темпи приросту базових макроекономічних показників протягом 2000–2008 рр. зображено на рисунку 2.

Із усіх видів економічної діяльності найбільший структуроутворюючий вплив на ВДВ протягом 2001–2013 рр. здійснювали «торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів» та «добувна промисловість», що

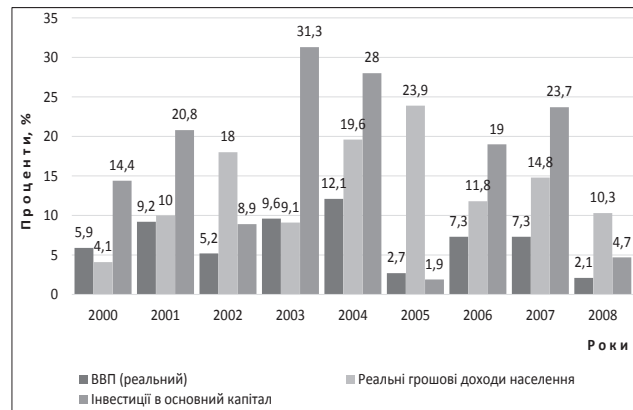


Рис. 2. Темпи приросту реального ВВП, реальних грошових доходів населення та інвестицій в основний капітал протягом 2000–2008 рр. (% до попереднього року)

Джерело: [7, с. 8-9; 8; 9]

підтверджує домінування в економіці України частки третинного сектору (транспортних послуг; послуг зв'язку; комунальних послуг; торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку), а також високий попит і привабливі світові ціни на експортну сировинну продукцію добувної та металургійної промисловостей.

Висновки. Наявність «інституціональних пасток» у пріоритетних для державного розвитку галузях і секторах економіки призводить до зростання трансакційних витрат майбутніх періодів та подальшої депресивності. Відтак, сучасний стагнуючий стан вітчизняної економіки вимагає якісно нових структурних змін, що сприятимуть розвитку високотехнологічних галузей і секторів економіки, формуванню їхнього сприятливого інституціонального середовища та забезпеченню переорієнтації економіки із сировинно-ресурсних принципів функціонування в інноваційно-інвестиційну модель сталого розвитку із вагомою інтелектуальною компонентою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку : автореф. дис. ... д.е.н. : 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. – ДВНЗ «Національний гірничий університет» /
- Олександр Флорович Івашина. Дніпропетровськ, 2011. – 38 с.
- Бажал Ю. Доля теорії: 100-річчя класичної праці М.І. Туган-Барановського і сучасність / Ю. Бажал // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 58-63.
- Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
- M.E. Porter, The Competitive Advantage of Nations (New York: Free Press, 1990).
- R.M. Grant, «Porter's Competitive Advantage of Nations: An Assessment», Strategic Management Journal 12 (1991), pp. 535-48.
- Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
- Ковтун Н.В. Статистична оцінка передумов економічної кризи в Україні / Н.В. Ковтун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/>.
- Офіційний сайт Національного банку України. Грошова і банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>
- Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Валовий внутрішній продукт України за 2012 р. Економічна

статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за

видами економічної діяльності 2013 р. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338(477):316.72

Проскуріна М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри шоу-бізнесу

Київського національного університету культури і мистецтв

МІСЦЕ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРИЙ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу місця, яке займають культурні індустрії в національній господарській системі України. Досліджено їхній потенціал та можливості для ревіталізації економічно депресивних регіонів. Визначено основні перешкоди для перетворення культурних індустрій на повноцінну галузь економічної діяльності.

Ключові слова: культурні індустрії, національне господарство, державне регулювання економіки.

Проскуріна М.О. МЕСТО КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу места культурных индустрий в системе национального хозяйства Украины. Дан анализ их возможностей и потенциала для ревитализации экономически депрессивных регионов. Определены основные преграды для преращения культурных индустрий в сферу полноценной экономической деятельности.

Ключевые слова: культурные индустрии, национальное хозяйство, ревитализация региона, государственное регулирование экономики.

Proskurina M.O. THE PLACE OF CULTURAL INDUSTRIES IN SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

The article deals with analysis of the place of cultural industries in the national economic system of Ukraine. It analyzed their economic potential and opportunities to revitalize economic depressed regions. There was identified barriers for transformation cultural industries to the sphere of full economic activity.

Keywords: cultural industry, national economy, revitalization of the region, government regulation of the economy.

Постановка проблеми. На початку 2016 р. Урядом України було ратифіковано угоду з Європейською Комісією щодо співробітництва за програмою «Креативна Європа» і, зокрема, за підпрограмою «Медіа». Це програма Європейського Союзу для сектору культури та креативності. Варто зазначити, що після економічної кризи 2008 р. сектор культурних та креативних індустрій (ККІ) в країнах ЄС продемонстрував стабільність та значні темпи приросту порівняно з іншими секторами економік та розглядається як дієвий інструмент для подолання наслідків економічних спадів та стабілізації економічної ситуації. Більше того, культурні індустрії виступають як інструмент ревіталізації та перепрофілювання депресивних регіонів. Їх розвиток як сфери підприємницької діяльності дає змогу створювати унікальні інноваційні та конкурентоспроможні товари та послуги, використовуючи креативний потенціал людини. Він сприятиме прискореній та дієвій трансформації національної соціально-економічної системи на тлі підсилення ролі регіонів у контексті глобалізації. Доцільно виявити, яке місце посідають культурні та креативні індустрії в національному господарстві України, проаналізувати їхній потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємозв'язку економіки, мистецтва та культури в різних аспектах піднімали у своїх роботах такі видатні економісти-дослідники, як Дж.М. Кейнс, Л. Роббінс, М. Блауг, У. Баумоль, Т. Веблен, Т. Скітowski та ін. Культура розглядалася як важливий елемент соціо-економічного середовища та рушійний фактор його розвитку. Дослідження взаємозв'язку між культурою, суспільством та економікою представлені в роботах таких економістів, як Д. Белл

(Bell D.), М. Кастельс (Castells M.), С. Леш та Дж. Уррі (S. Lash & J. Urry). Питання формування, класифікації та розвитку креативних індустрій розглядали у своїх наукових працях такі вчені, як Р. Флоріда (Florida R.), М. Харріс (Harris M.), Д. Хезмондгалш (Hesmondhalgh D.), Ч. Лендрі (Landry Ch.), Д. Тросбі (Throsby D.). Серед російських дослідників варто назвати О. Зеленцову, Н. Гладкіх, І. Кірію. Питання економічного значення культурних індустрій присвячені роботи П. Інкей (Inkei P.), Х. ван дер Поля (Pol H.van der) Д. Паувера (Power D.), Т. Ніелсена (Nielsen T.) та ін. Економічне значення фестивалів та інших масових заходів аналізують Б. Джанеско (Janeczko B.), Т. Мюльса (Mules T.), Б. Річі (Ritchie B.), К. Моуана (Maughan C.), Ф. Біанчіні (Bianchini F.), Г. Герзоні (Guerzoni G.) та ін. Досліджують принципи економіко-математичних вимірювань результатів діяльності у сфері культури А. Вреттос (Vrettos A.), Дж. Кромптон (Crompton J.L.) та ін. Очевидним є значний інтерес до ролі культурних та креативних індустрій у дослідженнях економістів зі всього світу. У вітчизняній науці надається перевага дослідженню креативного сектору економіки. Так, зокрема, питання, пов'язані з розвитком креативної економіки, функціонуванням креативних індустрій, висвітлені в роботах Л. Антошкіної, В. Базилевича, П. Бубенко, Б. Буркинського, Ю. Зайцева, О. Мельника, І. Радіонової, Н. Рудь та ін. Розвиток креативної економіки досліджують С. Киришок, Т. Галахова. Окреме ґрунтовне дослідження креативних індустрій проведено І. Вахович та О. Чуль. Індустріалізації культури та дозвілля присвячені роботи О. Копієвської, І. Петрової, Н. Цимбалюк, О. Крот та ін. Варто зазначити, що для вітчизняної науки

питання культурних індустрій є новим, проте має значний потенціал для дослідження. Як середовище підприємницької діяльності сфера культури поки що проаналізована, проте ми не можемо не врахувати той факт, що сектор культурних та креативних індустрій демонструє стрімке зростання по всьому світу, а його роль в національних економіках розвинутих країн посилюється.

Постановка завдання. Виходячи з вищезазначеного, першочерговим завданням є визначення культурних індустрій та дослідження їх місця у системі національного господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найгостріших проблем глобальної економіки є нерівність економічного та техніко-технологічного розвитку країн світу, яка полягає в необхідності подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються, а також створення сприятливих умов для соціального прогресу всіх країн світу. Другою групою глобальних проблем є проблема освіти та нерівномірного культурного зростання. Нерівномірність та асиметричність є основними факторами, що гальмують розвиток національних та регіональних соціально-економічних систем. Міжнародні програми з розвитку культурних та креативних індустрій мають сприяти поступовому подоланню цих диспропорцій. Окремим фактором став економічний спад 2008 р. та його наслідки, які ще дають про себе знати. Ця криза відчутно вплинула на традиційні індустрії. Проте обсяг експорту креативних і культурних індустрій, який для країн Європейського Союзу становив 14%, демонстрував стійку динаміку до зростання. Цей сектор забезпечує 6 мільйонів робочих місць та 3% ВВП ЄС, що становить приблизно 500 млрд євро. У 2011 р. обсяги світової торгівлі товарами та послугами культурних та креативних індустрій становили 624 млрд дол. США. Очевидним є те, що даний сектор є більш стійким до економічних коливань та має потенціал для їх подолання. Відповідно до даних Федерального бюро економічного аналізу США та Національного фонду мистецтв, на творчі індустрії (включаючи Голлівуд) припадає 3,2% товарів та послуг, вироблених у США, що у 2011 р. становило 504 млрд дол. США. Темпи зростання частки культури та мистецтв у ВВП США випереджали туризм та авіаперевезення, і становили 2,8%. За словами Дж. Шигекава, керівника Національного фонду мистецтв США, мистецтво та культура є важливою складовою економіки США не лише завдяки своєму внеску у вигляді ідей та креативних тенденцій в інноваційну економіку, проте і як важлива складова виробничих сил та ВВП країни. Відповідно до оприлюднених даних, лише відеоіндустрія та Голлівуд забезпечують робочими місцями 310 тис. осіб, музеї та виконавські мистецтва – 100 тис. осіб, а в цілому в творчих індустріях зайнято до 2 млн [9]. Культурні індустрії набувають дедалі більшого значення в соціально-економічних системах провідних країн світу. Недаремно з кінця ХХ ст. економічній ролі цього сектору приділяється дедалі більше уваги.

Нині в Україні зацікавленість культурними та креативними індустріями стрімко зростає. Вони розглядаються як альтернативний ресурс розвитку соціально-економічного потенціалу країни та регіонів, чинник підвищення їхньої конкурентоспроможності, і модернізаційних змін національного господарства України. У структурі витрат домогосподарств витрати на культуру та розваги за період 2002–2014 рр. коливалися в межах 1,5–2% від сукупних витрат. У 2014 р. витрати на культуру та розваги

становили 100-110 грн на міс. у великих та середніх містах та близько 30 грн/міс. – у сільській місцевості, при середньомісячних загальних доходах одного домогосподарства – 4786 грн [8].

Ми проаналізували динаміку відвідувань закладів культури та приріст кількості закладів культури за період за період 1995–2014 рр., обравши за базовий показники 1995 р. (рис. 1). Цікавою є тенденція стабільного зростання кількості закладів культури за умови від'ємного значення приросту кількості відвідувань зазначених закладів. У 1997 р. відвідуваність скоротилася на 68,3% по відношенню до 1996 р. Це було зумовлено складною соціально-економічною ситуацією в країні, формуванням грошово-валютної системи та процесами приватизації. Проте протягом досліджуваного періоду цей показник не повернувся до рівня 1995 р., хоча до 2013 р. спостерігався позитивний тренд зростання. Ринок культурних індустрій характеризується високою волатильністю та залежить від моди, тенденцій, споживчої невизначеності та економічної ситуації в країні.



Рис. 1. Приріст відвідувань закладів культури, приріст кількості закладів культур

Визначаючи загальну кількість закладів культури, ми враховували лише театри, організаторів концертів, музеї та демонстраторів кіно, оскільки вирішили зробити акцент у першу чергу на товарах та послугах культури, що пов'язані з демонстрацією (театральні вистави, кіноперегляди, концерти та виставки). Позитивна динаміка кількості закладів культури спостерігалася в першу чергу за рахунок зростання кількості музеїв та галерей, а кількість театрів та організаторів концертів залишалась відносно стабільною. Тут треба зазначити, що до організаторів концертів не належать підприємства-промутери, нічні клуби та інші подібні концертні майданчики, а заклади культури, які можуть організувати концерти. Державною статистикою приватні підприємства не ідентифікуються. Усе це відображається на показнику відвідуваності, оскільки його можна проаналізувати виключно через кількість реалізованих білетів. У деяких випадках нині білети замінюються на флаєра або браслети, таким чином відвідувач сплачує не за концерт, а за вхід до клубу. Кількість демонстраторів кіно за цей період скоротилася з 16 тис. у 1995 р. до 1,3 тис. у 2014 р. Хоча, за словами директора кінотеатру «Жовтень» Л. Горделадзе, станом на початок 2014 року в Україні працювали 466 кінотеатрів.

При аналізі економічного внеску культурних індустрій у соціально-економічний добробут населення варто пам'ятати, що наявні статистичні інструменти та дані є недостатніми. Наявні статистичні показники не охоплюють потрібним чином культурний

і креативний сектори економіки. Значна частика діяльності у сфері культури проводиться закладами, діяльність яких не класифікується як діяльність у сфері культури, а отже, і не може бути врахована. Приватні підприємці не можуть бути ідентифіковані. Електронна комерція, яка становить динамічно зростаючу частку економіки культури, не враховується повною мірою. Усе це суттєво ускладнює процес визначення внеску у добробут населення від економічної діяльності у сфері культури не лише в Україні, але і в ЄС у тому числі.

Культурні та креативні індустрії мають значний потенціал для створення нових робочих місць та генерування прибутку, одночасно формуючи культурне різноманіття, впливаючи на людський розвиток та призводячи до соціальних зрушень. У середньому частка зайнятих у сфері культурних індустрій в Україні становить, за нашими підрахунками, 1-1,2% від усього економічно-активного населення. Це в тому разі, якщо ми враховували лише показники по групі «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» відповідно до КВЕД-2010. Проте, зважаючи на специфіку послуг, що надаються, цей показник може становити до 6% зайнятості економічно-активного населення України. Це зумовлено тим, що види економічної діяльності культурних індустрій криються у таких статтях КВЕД-2010, як «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування», «Інформація та телекомунікації», «Інші види економічної діяльності». Очевидною є важливість економічної діяльності у сфері культурної та креативної індустрій. Проте відсутність конкретизації у видах діяльності та їх кількісних вимірюваннях зумовлює наявність високої похибки при аналізі та прогнозуванні економічного потенціалу даного сектору.

Русійною силою економічного розвитку будь-якої національної господарської системи є приватне підприємництво. У даному разі ми можемо сказати, що у 2014 р. кількість приватних підприємств, що провадять свою економічну діяльність у царині культурних і креативних індустрій, коливається в межах 7% від загальної кількості приватних підприємств [8]. Серед важливих кроків зі стимулювання підприємницької діяльності у сфері культурних індустрій доцільно запровадити систему страхування даного виду підприємницької діяльності, а також створення системи кредитування.

Панівне становище на українському ринку культурних товарів і послуг посідають імпортні продукти масової культури – фільми, книги, музика, оскільки не сформовано сприятливі умови внутрішнього ринку культурних індустрій для вітчизняних виробників. Експорт послуг приватним особам, культурних та рекреаційних послуг та експорт роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності у 2014 р. становив близько 7,7% усього імпорту послуг, тоді як експорт – 1,1% [8]. Подібне явище є загрозою, оскільки за повної відсутності протекціоністських заходів щодо національного культурного продукту держава не має змоги розвивати власне кіновиробництво, телебачення та музичний ринок.

Державна політика у сфері культури має носити комплексний характер та узгоджувати роботу фіскальної служби України, міністерств економіки, фінансів та культури.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Культурні індустрії є перспективною сферою економічної підприємницької діяльності. Внесок

культурних індустрій не обмежується лише внеском, який можна обрахувати. Вони є ідеальною ланкою між економікою та політикою. Культурні індустрії створюють не лише матеріальне багатство, проте сприяють соціальній інтеграції, консолідації населення, підвищенню рівня освіти, гордості від приналежності до певного співтовариства та спільному усвідомленню приналежності до певного історичного етапу. Культура є інструментом творення суспільних цінностей та сприяє їх досягненню, що є набагато ширшим, ніж створення матеріальних благ. Дана сфера опосередковано сприяє підвищенню ефективності економічної діяльності в суміжних галузях через створення єдиного інформаційно-комунікаційного середовища.

Креативна економіка змінює традиційні моделі економічного зростання, джерела отримання доданої вартості, розуміння факторів розміщення бізнесу. Вона висуває нові вимоги до робочої сили, виробничої інфраструктури та інституційного оточення, в порівнянні з індустріальною економікою. Цей сектор перетворюється у важливий стратегічний інструмент ревіталізації та трансформації регіонів.

Культура та інновації відіграють важливу роль у процесі залучення інвестицій, креативної робочої сили та туристів. Парадокс полягає у тому, що ми живемо в епоху, коли інформаційні технології дали змогу обмежити вплив таких показників, як час та відстань. Проте фізичне місцезнаходження та соціалізація залишаються вирішальними факторами. Ринок – як місце – залишається реальним. Міста та цілі регіони конкурують між собою щодо залучення прямих іноземних інвестицій та творчих особистостей. Для успіху вони мають запропонувати різноманітні культурні продукти, якість та стиль життя. Культура є важливим та вирішальним фактором підвищення місцевої та регіональної привабливості.

Культурні індустрії продовжують розглядатися виключно як дотаційні, тоді як переорієнтація їх на ринкові механізми, дала б змогу вирішити низку сутнісних питань, зумовлених фінансуванням. Нині вони залишаються неадаптованими до ринкових умов. Система фінансування з боку держави не є прозорою. Протягом усього періоду незалежності культурні індустрії, зокрема телебачення та музична індустрія, бурхливо розвиваються як тінювий ринок. Більше того, з боку держави не створено сприятливих умов для легалізації даного виду підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Creative Economy Report 2008 : The challenge of assessing the creative economy towards in formed policy-making(UNCTAD/DITC/2008/2).
2. Measuring the economic contribution of cultural industries. A review and assessment of current methodological approaches. FRAMEWORK FOR CULTURAL STATISTICS HANDBOOK NO. 1. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uis.unesco.org/culture/ Documents/FCS-handbook-1-economic-contribution-culture-en-web.pdf>.
3. Pol Hendrik Key role of cultural and creative industries in the economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38703999.pdf>.
4. THE ECONOMY OF CULTURE IN EUROPE. October 2006. Study on the Economy of Culture in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf.
5. UN Creative economy report (2010) «Creative economy: a feasible development opinion» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103_en.pdf.
6. В Україні діють лише 380 кінотеатрів із сучасною апаратурою. 30 червня 2015, 14:47 [Електронний ресурс]. – Режим

- доступу : http://ukr.lb.ua/news/2015/06/30/309632_ukraini_diyut_lishe_380_kinoteatriv.html.
7. Вахович І. Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір : монографія / Ірина Вахович, Олена Чуль. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 288 с.
 8. Державний служба статистики України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 9. Искусство пополняет ВВП США больше, чем туризм и авиаперевозки [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу : <http://artguide.com/news/839-iskusstvo-popolniaet-vvp-ssha-bolshie-chiem-turizm-i-aviapierievozki> – Назва з екрана.
 10. Федотова Н.Г. Сфера культуры как стратегический ресурс региона / Вестник Новгородского государственного университета. – 2011. – № 63. – С. 17-21.

УДК 351.851(477)

Шестаковська Т.Л.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Чернігівського національного технологічного університету

Холявко Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Чернігівського національного технологічного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано роль держави в регулюванні системи освіти. Визначено сутність та особливості державного регулювання освіти в сучасних умовах. Досліджено вплив ринкових відносин на функціонування закладів освіти. Систематизовано методи та інструменти державного регулювання системи освіти в ринкових умовах. Здійснено аналіз економічних методів державного регулювання системи освіти.

Ключові слова: система освіти, державне регулювання, розвиток освіти, ринкові відносини, державне фінансування, економіка знань.

Шестаковская Т.Л., Холявко Н.И. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье обоснована роль государства в регулировании системы образования. Определена сущность и особенности государственного регулирования образования в современных условиях. Исследовано влияние рыночных отношений на функционирование учебных заведений. Систематизированы методы и инструменты государственного регулирования системы образования в рыночных условиях. Осуществлен анализ экономических методов государственного регулирования системы образования.

Ключевые слова: система образования, государственное регулирование, развитие образования, рыночные отношения, государственное финансирование, экономика знаний.

Shestakovska T.L., Kholyavko N.I. STATE REGULATION OF EDUCATION SYSTEM UNDER A MARKET ECONOMY

The role of a state in regulating the education system is substantiated. The essence and peculiarities of a state regulation of education in modern world are determined. The effect of market relations on the functioning of educational institutions is investigated. The methods and tools of a state regulation of education under the market conditions are systematized. The analysis of the economic methods of a state regulation of the education system is done.

Keywords: education system, state regulation, educational development, market relations, state financing, economics of knowledge.

Постановка проблеми. Освіта набуває особливого значення в контексті становлення економіки знань. В умовах ринкової економіки трансформується сам механізм функціонування системи освіти: з'являються нові джерела фінансування, звичним явищем стає приватна освіта, плата за навчання, змінюється процес управління освітою тощо. Сучасна логіка розвитку суспільства доводить, що відповідальність за освіту має розподілятися між багатьма суб'єктами, а не покладатись тільки на одного – державу, приватну особу або підприємство. Водночас система освіти має бути більш відкритою, гнучкою, адаптованою стосовно нових і постійно змінюваних вимог суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці приділяють достатньо велику увагу проблемам управління системою освіти, осмислення цивілізаційних зрушень, інноваційного розвитку освіти. Так, у роботах О.А. Грішної, І.С. Каленюк [1], О.В. Кукліна, В.І. Куденко, В.М. Новікова, Л.І. Паращенко [2], Л.І. Цимбал [3] та інших авто-

рів розглядаються аспекти стратегічного управління освітою, розробки стратегії та ключових пріоритетів розвитку системи освіти.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми державного регулювання системи освіти в умовах ринкової економіки не знайшли достатнього опрацювання в науковій літературі. Так як державне регулювання системи освіти є невід'ємною складовою частиною загального механізму державного регулювання економіки в цілому, дане питання набуває особливої актуальності в сучасних ринкових умовах.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів щодо особливостей державного регулювання системи освіти в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання системи освіти представляє дещо іншу економічну поведінку держави стосовно суб'єктів закладів освіти. Метою регулювання є не завдання для виконання будь-яких рішень, а створення умов ефективного економічного функціону-

вання освітніх установ, які сприяли б досягненню тих чи інших результатів. Роль держави в регулюванні розвитку системи освіти полягає в необхідності визначення результатів освіти, яких суспільство та держава бажали б і могли б досягти. Однак необхідно враховувати, що й окремі економічні суб'єкти також мають право управляти освітнім процесом, тому держава повинна виступати тільки гарантом прав громадян на освіту, але не приймати рішення за них.

Економічні інтереси освітніх установ іноді знаходяться в іншій площині. Їм важливо, щоб діяльність була забезпечена необхідною кількістю грошових коштів, щоб вони володіли певною свободою в маневруванні наявними ресурсами, щоб їх економічні права строго дотримувались. Інтереси органів державної влади диференційовані і будуються на основі вимог державного освітнього стандарту та потреби у забезпеченні необхідного обсягу якісних послуг. Таким чином, на нашу думку, організаційно-економічний механізм державного регулювання системи освіти повинен враховувати інтереси всіх сторін і дозволяти з максимальним ступенем ефективності використовувати різноманітні економічні важелі в управлінні розвитком закладів освіти. Ринок освітніх послуг потребує участі держави у здійсненні освітньої політики. Це насамперед зумовлено необхідністю у забезпеченні громадян більш достовірною інформацією про якість освітніх послуг та доступність освіти для всіх членів суспільства.

На думку провідних учених-економістів, державне регулювання освіти являє собою систему економічних, соціальних, правових, політичних і організаційних форм та методів впливу на суб'єктів освітнього процесу, які визначають середовище для реалізації ними цілей і завдань, що одночасно відповідають як стратегічним інтересам держави, так і безпосереднім інтересам суб'єктів освітнього процесу. При цьому державний вплив має виражатись не тільки з боку пропозиції освітніх послуг у вигляді державного сектора освіти, але і з боку попиту на освіту у формі державного освітнього замовлення, що гарантує загальний рівень розвитку людського потенціалу [1; 2]. На нашу думку, державне регулювання системи освіти представляє собою сукупність методів прямого і непрямого впливу держави на розвиток закладів освіти з використанням інструментів законодавчого, адміністративного та економічного регулювання для забезпечення умов її ефективного функціонування.

Головною особливістю державного регулювання системи освіти є те, що дана галузь відноситься до неринкових та неприбуткових сфер діяльності. Проте так як дана діяльність реалізується через систему освітніх закладів, які функціонують в умовах ринкового середовища, тому повинна діяти згідно з ринковими законами (зокрема, законом попиту та пропозиції на їхні послуги).

Розвиток економічних відносин в освіті виключно на принципах вільного ринку породжує нерівність людей, виникають зміни в структурі суспільства, що, своєю чергою, призводить до зниження загальної рівня освіти в країні. Така ситуація існувала на початку ХХ ст., однак на сьогодні пріоритетним стає розуміння того, що для сучасної економіки і соціально-економічного розвитку суспільства необхідним є високий рівень якості освіти.

Водночас не застосовувати ринкові методи господарювання взагалі в системі освіти також не є можливим, адже ринкові механізми у відповідній мірі можуть оптимізувати розподіл ресурсів між виробни-

ками освітніх послуг і тим самим спонукати до підвищення ефективності використаних ресурсів, які направлялись суспільством в освіту.

Основна перевага ринкової економіки – властива їй можливість стимулювати зростання ефективності виробництва. Тобто, на нашу думку, конкурентні принципи функціонування в системі освіти не повинні повністю ігноруватись, адже тоді освіта, яка є одним із головних джерел прогресу і розвитку національної економіки, не матиме можливості повноцінно виконувати свої завдання. У сучасних умовах глобалізації і переходу до економіки знань ринкові відносини стають каталізатором трансформації системи освіти, але при цьому сфера конкурентних відносин є достатньо обмеженою.

У ході дослідження виникла потреба розмежування того, що в системі освіти може бути об'єктом ринкових відносин і де неможливе застосування законів матеріального споживчого ринку. Тому, на нашу думку, доцільно структурувати економічні відносини в системі освіти з поділом їх на внутрішні, що визначають відносини економічного механізму власне системи освіти, і зовнішні, що характеризують відносини між системою освіти та зовнішнім середовищем.

Ступінь розвитку ринкових відносин у системі освіти, у зовнішніх економічних відносинах має бути адекватний рівню сучасних ринкових перетворень у національній економіці, проте внутрішні економічні відносини повинні розвиватися на некомерційній основі. Виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що відносини освітнього закладу із зовнішніми постачальниками комунальних послуг, самостійними господарюючими суб'єктами повинні будуватися на ринкових засадах. Своєю чергою, кожен освітній заклад має повноцінний статус суб'єкта ринкової економіки. Однак відносини з учнями (студентами) ґрунтуються на інших принципах, так як навчання є об'єктом освітнього процесу, тобто є внутрішньою стороною для системи освіти.

Основними функціями, які виконує держава у розвитку системи освіти, є:

1) розробка та реалізація політики у системі освіти;

2) законодавче регулювання виробництва та споживання послуг закладів системи освіти;

3) надання освітніх послуг через державні навчальні заклади;

4) субсидування приватних закладів освіти;

5) забезпечення соціальних гарантій та соціального захисту громадянам і працівникам у системі освіти [2; 3].

Таким чином, держава регулює організацію освітнього процесу для забезпечення виконання завдань, які поставлені перед закладами системи освіти. Одним із таких завдань є надання якісних освітніх послуг, вимоги до яких держава представляє у формі освітніх стандартів, регламентації прав та обов'язків учасників освітнього процесу щодо її змісту, нормативних термінів отримання, оцінки результатів освітнього процесу.

В останнє десятиліття країни з розвинутою ринковою економікою здійснюють реформи, що змінюють роль держави в системі освіти, тобто держава перестає безпосередньо керувати закладами освіти. Функції органів управління переміщуються зі сфери виробництва освітніх послуг у сферу захисту інтересів їх споживачів. Держава сприяє розвитку конкуренції і ринкових відносин у системі освіти, регулює питання приватизації державних навчальних закладів.

Державне регулювання національної економіки здійснюється за допомогою методів та інструментів, використання яких призводить до отримання бажаних результатів. Розглядаючи методи державного регулювання системи освіти, можна відзначити застосування різних регуляторів і стабілізаторів у вигляді державних стандартів, процедур ліцензування та акредитації, оскільки їх використання підвищує якість освітніх послуг.

За формою впливу на систему освіти методи державного регулювання можна розділити на методи прямого і опосередкованого впливу. Методи прямого державного регулювання реалізуються за допомогою інструментів органів державної влади. Методи опосередкованого державного регулювання в системі освіти спираються переважно на ринкові «правила гри» і впливають на економічні інтереси учасників

освітнього процесу. Схему державного регулювання системи освіти представлено на рис. 1.

Найважливішу роль у державному регулюванні економіки відіграють економічні методи, які здійснюють як прямий, так і опосередкований вплив на функціонування системи освіти. Адміністративні – є методами прямої дії, які забезпечують реалізацію економічних методів, створюючи для цього необхідні умови через систему нормативно-правових актів.

Однією з форм непрямого регулювання державою системи освіти є податкові пільги. За допомогою продуманої системи податкових пільг можна забезпечити додаткове фінансування освітніх закладів і тим самим без надмірної централізації створити для цієї системи стійке та надійне джерело надходжень грошових коштів. Найбільш ефективною податковою пільгою є, наприклад, звільнення суб'єктів господарювання в частині неприємницької діяльності від сплати всіх видів податків, у тому числі плати за землю. Також можливе застосування податкової пільги, яка дає право підприємствам і організаціям зменшувати обкладений податком прибуток на суму коштів, перерахованих установам освіти.

У ринкових умовах основним інструментом економічних методів державного регулювання системи освіти є фінансування даної галузі. Фінансування системи освіти здійснюється в різних формах, які представлено на рис. 2.

Кошторисний метод фінансування заснований на використанні широкого набору натуральних норм і нормативів надання бюджетних послуг. Витрати установ групуються відповідно до статей економічної класифікації видатків. Даний метод був поширений у світовій практиці аж до кінця минулого століття. Позитивними рисами кошторисного фінансування є: стабільність роботи освітніх установ, гарантований рівень оплати праці, рівність доступу учнів (студентів) до освіти. Разом із тим при використанні такого підходу формування витрат виникає ситуація відсутності в одержувачів бюджетних коштів стимулів до економії ресурсів, а також зв'язку обсягів фінансування з результатами освітньої діяльності. Стимування зростання бюджетних витрат при такому підході забезпечується механізмом державного регулювання через інструменти нормативів та адміністративного контролю, які уповільнюють розвиток закладів освіти.

У відповідь на неефективність кошторисного методу фінансування формується механізм нормативного фінансування, який може реалізовуватись у двох варіантах. По-перше, передача фінансових ресурсів закладам освіти в розмірі, пропорційному кількості учнів (студентів). По-друге, у вигляді ваучерних схем, при яких зобов'язання щодо фінансування освіти передаються безпосередньо

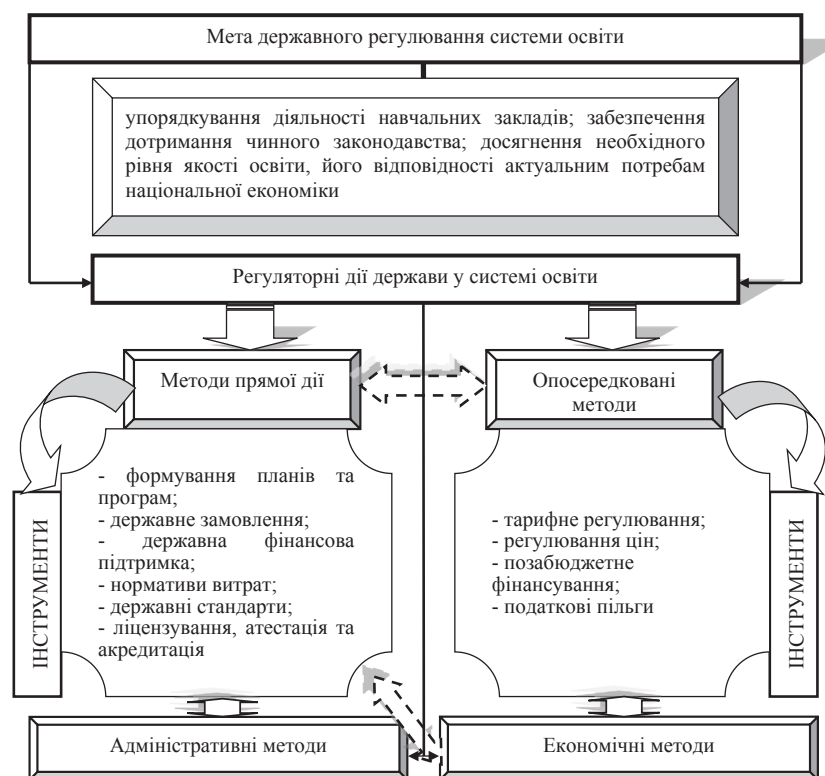


Рис. 1. Схема державного регулювання системи освіти в умовах ринкової економіки

Джерело: систематизовано авторами на основі [4; 5]

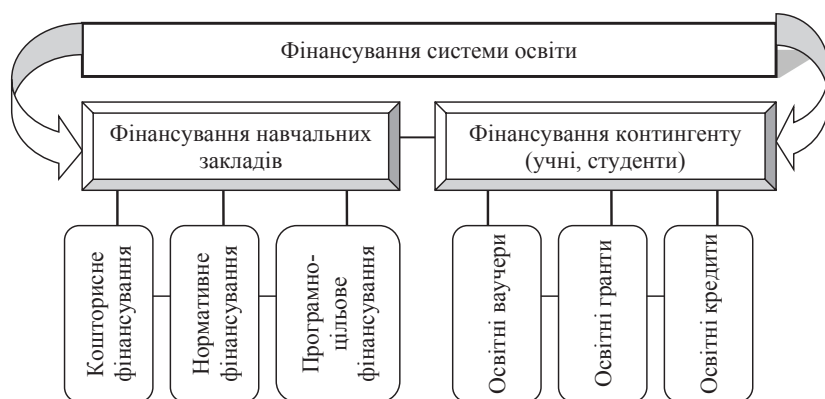


Рис. 2. Форми державного фінансування системи освіти

Джерело: систематизовано авторами на основі [5]

його одержувачу, який самостійно обирає освітній заклад. Другий підхід акцентує увагу споживачів щодо наданої їм можливості впливати на фінансове забезпечення освітніх установ.

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки актуальності набуває така форма фінансування освіти, як фінансування за допомогою освітніх ваучерів. Вимоги до якості освітніх послуг не піддаються однозначному формалізованому опису. Однак існують, принаймні, два шляхи фіксації та контролю виконання вимог до якості освітніх послуг. Перший шлях полягає в тому, щоб зафіксувати окремі фактори і умови надання освітніх послуг. Цей шлях реалізується за допомогою розвитку системи ліцензування, атестації та акредитації освітніх установ. Другий шлях полягає в тому, щоб залучити самих кінцевих користувачів в оцінювання якості освітніх послуг, що надаються на контрактній основі. Цей шлях передбачає, що не тільки органи державного управління, а й самі кінцеві споживачі мають свободу вибору конкуруючих між собою постачальників освітніх послуг.

Висновки. Ринкові відносини в системі освіти мають певні межі своїх можливостей, при цьому і державне втручання в соціально-економічні процеси, що протікають у системі освіти, також має свої об'єктивно обумовлені обмеження. Ефективна система економічних відносин у закладах освіти пови-

нна забезпечувати збалансованість елементів державного регулювання і ринкових механізмів. Необхідна зважена інтеграція ринкових і державних складових у діяльності закладів системи освіти. При цьому ринкові відносини не повинні замінюватись платністю освіти. Отже, для того щоб інструменти державного регулювання системи освіти в ринкових умовах функціонували ефективно, необхідно вдосконалити організаційно-економічний механізм розвитку системи освіти, який і повинен забезпечувати реалізацію цих інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каленюк І.С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг : [монографія] / І.С. Каленюк, Л.І. Цимбал. – Чернівці : ЧДІЕУ, 2011. – 184 с.
2. Паращенко Л. Державне управління розвитком загальної середньої освіти в Україні: методологія, стратегія, механізми : [монографія] / Л.І. Паращенко. – К. : Майстер книг, 2011. – 536 с.
3. Цимбал Л.І. Суб'єкти ринку освітніх послуг та їх взаємодія / Л.І. Цимбал // Стратегія розвитку України. – 2006. – № 1. – С. 71–76.
4. Холявко Н.І. Управління соціально-економічними системами : [монографія] / Л.І. Антошкіна, А.Л. Баланда, В.А. Вісящев [та ін.]; за ред. Л.І. Антошкіної, Н.В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2013. – 379 с.
5. Шестаковська Т.Л. Проблеми фінансування закладів середньої освіти та можливі шляхи їх вирішення / Т.Л. Шестаковська // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 4. – С. 279–285.

УДК 330.1

Штулер І.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Національної академії управління

БЮДЖЕТНА ТА БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У статті досліджено динаміку доходів та видатків державного бюджету України. Визначено можливості виконання внутрішніх та зовнішніх боргових зобов'язань з огляду на рівень інфляції. Установлено невідповідність прийнятого в 2015 р. бюджету перспективам його виконання.

Ключові слова: економічна система, рівновага, гомеостазис, стійкість, соціально-економічний розвиток.

Штулер И.Ю. БЮДЖЕТНАЯ И ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: ВЗАИМОСВЯЗЬ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье исследована динамика доходов и расходов государственного бюджета Украины. Определены возможности выполнения внутренних и внешних долговых обязательств с учетом уровня инфляции. Установлено несоответствие принятого в 2015 г. бюджета перспективам его исполнения.

Ключевые слова: экономическая система, равновесие, гомеостазис, устойчивость, социально-экономическое развитие.

Shtuler I. BUDGET AND DEBT POLICIES UKRAINE: THE RELATIONSHIP UNDER UNCERTAINTY

In the article the dynamics of revenues and expenditures of the State Budget of Ukraine. Determined possibility of internal and external debt due to inflation. Established discrepancy adopted 2015 budget prospects for its implementation.

Keywords: economic system, balance, homeostasis, stability, socio-economic development.

Постановка проблеми. Чільне місце в соціальному та економічному розвитку кожної країни належить проблемам бюджету, адже бюджет належить до тієї сфери суспільного життя, що безпосередньо торкається інтересів усіх членів суспільства. У бюджеті будь-якої країни відбиваються важливі економічні, соціальні та політичні проблеми держави та кожної людини. У той же час наявність зовнішнього та внутрішнього державного боргу, його

обсяги, напрями розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають на всі сторони економічного життя будь-якої країни. Не є винятком і Україна, рівень заборгованості якої зростає з року в рік. Нагромадження боргу в Україні та значна питома частка ресурсів, які відволікають на його обслуговування, зумовлюють дедалі гостріший характер проблеми заборгованості, оскільки неефективне управління нею може привести до несприят-

ливих для країни наслідків. Саме тому дослідження питання взаємозв'язку бюджетної та боргової політики вітчизняної економіки на сьогодні є актуальним та необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із бюджетом та бюджетними відносинами, висвітлили такі вітчизняні науковці, як С. Булгакова, Л. Єрмоленко, О. Кириленко, Ю. Пасічник, О. Василик, С. Юрій та ін. Однак, незважаючи на сталий інтерес до цієї проблеми, безліч її аспектів залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого опрацювання. У наукових дослідженнях Г. Асадчого, В. Гееця, М. Єрмошенка, С. Єрохіна, В. Глуценка, Г. Калача, В. Козюка, В. Корнеєва та ін. розглядались питання економічної сутності зовнішньої і внутрішньої заборгованості, теорія і практика боргової політики, нормативно-правове регулювання й організаційно-економічний механізм управління заборгованістю країни.

Видлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте попередні розробки згаданих учених не завжди можуть прямо застосовуватись для аналізу сучасної ситуації в Україні, урахування трансформаційності умов економіки та «шоковість» її сучасного стану.

Мета статті полягає в урахуванні взаємозв'язків бюджетної та боргової політики України та, відповідно, реакції економічної системи на відновлення стану рівноваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим інструментом регулювання соціально-економічних процесів у країні є розмір державного бюджету, від розміру та структури якого залежать напрям розвитку економіки, фінансовий стан, соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення тощо. Перевищення видатків бюджету над доходами є в бюджетах більшості країн світу. Бюджетний дефіцит існує й у країнах із розвинутою ринковою економікою. У 2013 р. бюджетний дефіцит в Австралії становив 1,3%, в США – 4%, Японії – 8,2% [7]. Допустимим вважається розмір дефіциту в межах від 1% до 17% валового національного продукту. Середня величина бюджетного дефіциту у світі становила в 2013 р. 2,2 трлн. дол. США, або 3,1% від світового ВВП [4]. Бюджет України не є винятком і останніми роками характеризується станом хронічного дефіциту (рис. 1).

Проте, як зазначає О. Одосій [7], це не критично для економічного розвитку. Набагато важливішу роль, на думку науковця, відіграють напрямки і роз-

мір державних видатків, тобто те, яким чином розподіляються акумульовані кошти – який баланс між соціальною підтримкою населення та інвестиціями в галузі економіки. У сучасному економічному стані України до наведених проблем додається і третій, не менш важливий показник – видатки за державним боргом. Згідно із державним бюджетом України на 2015 р., загальні доходи складають 502,3 млрд. грн., видатки – 566,5 млрд. грн., повернення кредитів до бюджету – 4,8 млрд. грн., надання кредитів – 16,0 млрд. грн., а граничний дефіцит визначено на рівні 75,8 млрд. грн. [7].

Верховна Рада України прийняла державний бюджет на 2016 р. із доходами 595,081 млрд. грн. і видатками 667,733 млрд. грн., у тому числі доходи загального фонду держбюджету – у сумі 562,728 млрд. грн. та доходи спеціального фонду – 32,353 млрд. грн. Видатки загального фонду держбюджету – у сумі 633,505 млрд. грн. та видатки спеціального фонду – 34,228 млрд. грн. Граничний обсяг дефіциту держбюджету передбачається на рівні 83,694 млрд. грн. Граничний обсяг державного боргу передбачається на рівні 1,5 трлн. грн. Таким чином, граничний обсяг державного боргу в 2016 р. збільшиться на 7,7%. Бюджетом 2016 р. також передбачено надання держгарантій на суму 28,2 млрд. грн.

Проект бюджету-2016 також передбачає поетапне підвищення в 2016 р. мінімальної заробітної плати. Її розмір пропонується встановити з 1 січня – 1 378 грн., з 1 травня – 1 450 грн. (+5,2%), з 1 грудня – 1 550 грн. (+6,9%). Прожитковий мінімум становитиме в середньому на одну особу: з 1 січня – 1 330 грн., з 1 травня – 1 399 грн. (+5,2%), з 1 грудня – 1 496 грн. (+6,9%). Таким чином, загалом прожитковий мінімум та мінімальна зарплата в 2016 р. у розрахунку грудень до грудня попереднього року зростуть на 12,1%.

Прогноз щодо зростання валового внутрішнього продукту в 2016 р. прогнозується на рівні 2% при інфляції 12% [9].

Уряд постійно займається пошуком джерел фінансування дефіциту, основними з яких є здійснення зовнішніх позик та емісія грошей. Значна девальвація гривні в 2014–2015 рр., обумовлена агрегованою дією таких факторів, як відтік депозитних коштів у банківській системі, зменшення міжнародних резервів країни до критичного рівня, активні спекулятивні операції на фінансовому ринку, призвела до значного зростання державного боргу (із 480 млрд. грн. станом на 31.12.2013 р. до 1 трлн. 185 млрд. грн. станом на 30.04.2015 р.). Це, відповідно, спричинило збільшення видатків із бюджету на обслуговування такого боргу. [5] Звісно, міжнародні фінансові інституції враховують, що Україні буде важко повертати кредити, з огляду на фінансовий стан нашої країни. Тому при розгляді заявок на рефінансування чи нові запозичення висувають певні вимоги щодо формування бюджету країни.

На думку д.е.н., професора, члена Ради НБУ Т.Т. Ковальчука, «камуфляж «доброчливих» фінансових запозичень застосовується міжнародними фінансовими організаціями (і передусім МВФ) для запровадження в монетарну політику української держави ключових «маяків»: плаваючий курс, інфляційне таргетування (кількісне звуження грошової маси), найнижчі в Європі грошові агрегати й коефіці-

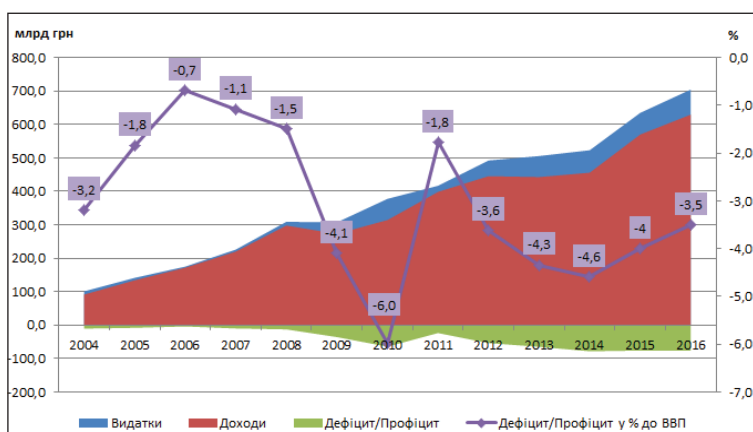


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків зведеного бюджету України [8]

енти монетизації, беспрецедентна динаміка облікової ставки, вибіркоче рефінансування банківської системи тощо».

Як наслідок, у країні відбувається стале падіння купівельної спроможності гривні, доларизація виробничих і суспільних відносин, формування хронічної боргової залежності держави.

За розрахунками НБУ, державний та гарантований борг у 2015 р. зростає до 93% ВВП. Зовнішня частина державного та гарантованого державою боргу за підсумками року має, за оптимістичним сценарієм НБУ, зрости до 59% ВВП [6].

Для оцінки адекватності державного бюджету 2015 р. О. Одосій провів співставлення його планових показників із динамікою реального виконання бюджетів останніх років [7].

За даними табл. 1, з 2012 по 2014 р. різниця фактично отриманих доходів від запланованого рівня коливалась від 21 до 37 млрд. грн., при цьому відхилення видатків від запланованого рівня становили від 29,5 до 31,4 млрд. грн. Це свідчить про те, що держава коригує певні статі видатків відповідно до факту виконання зборів коштів у вигляді податків, рентної плати, акцизів тощо.

Отже, як видно з табл. 1, державний бюджет не виконувався протягом останніх трьох років. Результати першого кварталу 2015 р. свідчать, що держав-

ний бюджет навряд чи може бути виконаний у дохідній частині і в 2015 р.

Як бачимо з табл. 1, надходження до держбюджету збільшились на 35% (при тому, що тільки офіційна інфляція в квітні 2015 р. у річному вираженні склала 60,9%), тоді як видатки збільшились на 20%. Тобто всі соціальні функції держави, такі як охорона здоров'я, надання освітніх послуг, підтримка ЖКГ, культура та освіта, поставлені у другорядне становище.

Таким чином, як зазначає О. Одосій, імплементація соціальних «реформ» покликана спрямувати бюджетні кошти на інші пріоритетні тепер для держави сфери [7].

Загальновідомо, що існують два варіанти фінансування дефіциту державного бюджету: за допомогою емісії грошей або за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, при цьому нагромаджені кредитні суми, по суті, й є державним боргом (згідно з панівною монетаристською концепцією, перевага надається останнім). Український уряд намагався поєднувати обидва інструменти, причому позиція МВФ, прийнята також новим керівництвом Національного банку, полягає в жорсткому обмеженні емісії грошей. Основним джерелом покриття бюджетного дефіциту протягом останніх років були зовнішні валютні позики, при цьому уряд жодним чином не

Таблиця 1

Показники виконання Державного бюджету України в 2012–2015 рр. (млрд. грн.)

Показники	2012		2013		2014		2015		
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
								Січ-Квіт	Темп приросту до 2014
Доходи	383,0	346,1	360,0	339,2	377,7	357,1	502,3	162,6	35%
Податок на доходи фізичних осіб	7,2	7,0	8,2	7,6	14,2	12,6	42,3	13,2	430%
Податок на прибуток підприємств	58,2	55,3	57,9	54,3	40,3	39,9	35,9	17,4	-7%
Рентна плата за користування надрами	15,6	12,5	13,0	13,0	20,4	18,2	42,0	5,0	5%
Податок на додану вартість (збір)	212,1	184,8	195,2	181,7	201,5	189,2	230,0	75,2	40%
Бюджетне відшкодування ПДВ	-48,0	-46,0	-59,5	-53,4	-58,6	-50,2	-58,1	-16,5	25%
Акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів	31,4	27,4	30,7	26,4	31,9	28,1	36,5	10,8	45%
Ввізне мито	12,7	13,0	15,1	13,3	15,6	12,4	33,6	9,7	178%
Кошти, що перераховуються Національним банком України	13,2	23,6	23,1	28,3	22,8	22,8	60,5	15,1	-24%
Власні надходження бюджетних установ	25,4	24,7	29,6	29,0	27,4	22,1	18,5	6,7	1%
Видатки	427,0	395,7	432,9	403,5	461,2	430,2	566,5	153,3	20%
Загальнодержавні функції	46,1	44,0	52,5	50,1	68,5	65,8	114,5	29,7	74%
у т. ч. обслуговування боргу	24,5	24,2	32,6	31,7	48,3	48,0	92,7	25,0	108%
Оборона	17,4	14,5	16,2	14,8	28,8	27,4	44,4	11,7	166%
Громадський порядок, безпека та судова влада	38,2	36,5	41,3	39,2	46,6	44,6	49,2	12,7	17%
Економічна діяльність	59,5	49,4	50,1	41,3	39,4	34,4	39,8	8,8	-12%
Охорона навколишнього природного середовища	7,8	4,1	8,3	4,6	3,8	2,6	3,3	0,9	48%
Житлово-комунальне господарство	0,8	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,0	-98%
Охорона здоров'я	12,5	11,4	14,1	12,9	11,3	10,6	11,5	1,9	-17%
Духовний та фізичний розвиток	6,4	5,5	5,5	5,1	5,5	4,9	7,1	2,0	41%
Освіта	32,5	30,2	33,6	30,9	32,2	28,7	30,1	8,7	-3%
Соціальний захист та соціальне забезпечення	77,4	75,3	89,3	88,5	87,4	80,6	87,2	28,9	-2%
Міжбюджетні трансферти	128,4	124,5	122,0	115,8	137,6	130,6	178,9	48,0	14%
Дефіцит (-) /Профіцит (+)*	-44,0	-49,6	-72,9	-64,2	-83,5	-73,1	-64,2	8,2	-

* Без урахування надання/повернення кредитів

Джерело: власна розробка на основі даних Державного казначейства України і Міністерства фінансів України.

убезпечувався від валютних ризиків. Через девальвацію гривні в 2014–2015 рр. на рівні 250–300% і, відповідно, зростання державного боргу, номінованого в іноземній валюті майже утричі, виконання кредитних зобов'язань стає фактично неможливим у довгостроковій перспективі. Станом на кінець лютого 2015 р. державний борг більше ніж у два рази перевищував суму запланованих на 2015 р. доходів держбюджету (1 372 млрд. грн. проти 502 млрд. грн.). Це нагтовхує на логічний висновок: без зміцнення національної валюти (принаймні до економічно обґрунтованого рівня) обслуговування державного боргу є малоімовірним уже в 2016 р. [7].

З одного боку, збільшення розміру державного боргу (перед МВФ та іншими міжнародними фінансовими інституціями) допомагає збалансувати державний бюджет країни і сприяє стабільності курсу гривні (уряд і НБУ отримують певні кошти, які використовують відповідно до своїх функціональних обов'язків). З іншого боку, отримуючи в попередні роки значні суми позикових коштів на фінансування дефіциту держбюджету, влада не змогла вигідно їх інвестувати та зміцнити економіку. Натомість більша їхня частина виводилася в олігархічні структури через тендери на державні закупівлі; інша частина направлялась на підтримку курсу та кредитно-фінансового становища банків (рефінансування і т. д.), тому також була витрачена не зовсім раціонально. Наприклад, у 2012 р. було опубліковано дані про тендери на суму 520 млрд. грн., у 2013 р. – 204 млрд. грн., а в 2014 р. відбувся спад до 155 млрд. грн. з огляду на відсутність у держбюджеті коштів на будівництво, ремонт доріг та інші капітальні видатки («Українська правда», 2015 р.). Тобто на фінансування державних підприємств, які штучно робили збитковими, лише в 2012 р. було витрачено близько 63 млрд. дол. США (при середньому курсі 8,27 грн./дол. США) [7].

Згідно з аналітичними матеріалами [5], середній строк до погашення державних боргів складає 4,8 роки, що з урахуванням поточного стану економіки є занадто оптимістичним розрахунком. Окрім того, якщо кредитори не будуть надавати нові записки для рефінансування попередніх, то на Україну, швидше за все, чекатиме дефолт.

Висновки. Уряд може вибрати один із шляхів, щоб погасити зовнішній борг держави, уникнувши дефолту:

– зміцнити курс гривні (щоб вистачило дохідної частини бюджету на боргові виплати) або хоча б утримувати курс гривні на стабільному рівні;

– витратити кредитні кошти МВФ на розвиток економіки, що забезпечить перевищення темпів приросту доходів бюджету над видатками і допоможе компенсувати зростання держбюджету за рахунок курсової різниці.

З огляду на досвід заборгованостей інших країн світу (у т. ч. і розвинутих), дефолт країни оголошується достатньо рідко. Тому можна припустити, що світова спільнота, а перш за все самі кредитори, не допустить оголошення дефолту в Україні в односторонньому порядку і будуть допомагати реструктурувати держборг із метою повернення своїх минулих позик.

З іншого боку, в умовах суттєвого падіння добробуту населення через девальвацію національної валюти перспектива дефолту, можливо, була би більш позитивною для України. Адже в такому разі частина бюджету, що витрачалась на погашення боргу, буде спрямована на вирішення внутрішніх проблем, які потерпали від недофінансування (підвищення соціальних виплат, вливання капіталу в слабозвинуті галузі економіки тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ерохин С. Структурная трансформация национальной экономики / С. Ерохин // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 49–55.
2. Американський бюджет: з людьми і для людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/04/1/535675/>.
3. Рада одобрила изменения в госбюджет-2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3486078-rada-odobryla-yzmeneniya-v-hosbuidzhet-2015>.
4. Central Intelligence agency (CIA): Budget surplus (+) or deficit (-). 30.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/Library/publications/the-world-factbook/fields/2222.html>.
5. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
7. Взаємозв'язок бюджетної та боргової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csrlr.org.ua/vzayemozv-yazok-byudzhetoj-ta-borgovoyi-politiki-ukrayini/>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/wp-content/uploads/2015/06/Bezmyannyj1.png>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2015/12/25/7093690/?attempt=1>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.35:005.935.2

Кармазінова В.Д.*аспірант кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДНИХ АГЕНТСТВ

Розглянуто основні міжнародні кодекси та директиви, що регулюють діяльність маркетингових дослідних агентств. Проаналізовано основні види та впровадження корпоративної соціальної відповідальності послуг, що надаються маркетинговими дослідними агентствами. Проведенні дослідження сприятимуть подальшому розвитку наукових підходів та теоретико-методологічного забезпечення соціальної відповідальності маркетинговими дослідними агентствами.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, міжнародні кодекси, маркетингові дослідження, маркетингові дослідні агентства.

Кармазінова В.Д. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ АГЕНТСТВ

Рассмотрены основные международные кодексы и директивы, регулирующие деятельность маркетинговых исследовательских агентств. Проанализированы основные виды и внедрение корпоративной социальной ответственности услуг маркетинговыми исследовательскими агентствами. Проведенные исследования будут способствовать дальнейшему развитию научных подходов и теоретико-методологического обеспечения социальной ответственности маркетинговыми исследовательскими агентствами.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, международные кодексы, маркетинговые исследования, маркетинговые исследовательские агентства.

Karmazinova V.D. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF MARKETING RESEARCH AGENCIES

Considered the main international codes and guidelines that regulate the activity of marketing research agencies. Analyzed main types and implementation of corporate social responsibility services provided by the marketing research agencies. Conducting research will contribute to further development of scientific approaches and theoretical and methodological support corporate social responsibility marketing research agencies.

Keywords: corporate social responsibility, international codes, marketing research, marketing research agency.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та розширення ринків основною метою підприємств постає не отримання максимальних доходів від реалізованих товарів та послуг, але й вирішення соціальних проблем, використовуючи принципи та методи корпоративної соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження концепції корпоративної соціальної відповідальності є об'єктом дебатів різних науковців та практиків. Проблематика корпоративної соціальної відповідальності порушується у працях таких учених, як Благова Ю.Є., Божук С.Г., Грішнєвої О.А., Зінченко А.Г., Коротков Е.М., Левін Д.І., Тоффл М.В., Д. Хейнз, С. Сібарі, Шацких К.О. та багатьох інших. Незважаючи на вагомий внесок науковців дослідження зазначеного питання мають різну спрямованість, при цьому в сфері маркетингових досліджень є суттєво обмеженою.

Постановка завдання. На основі проведеного дослідження, що полягає в комплексному аналізі підходів до понять корпоративної соціальної відповідальності можна визначити та обґрунтувати практичну значущість впровадження принципів та методів корпоративної соціальної відповідальності в сфері послуг, що надаються маркетинговими дослідними агентствами.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку суспільства потребує посиленої уваги до соціальної ролі в бізнесі. Це пояснюється низкою причин,

що впливають на зміни в економічній, політичній та соціальних сферах:

- глобалізація;
- доступність інформації;
- розширення асортименту товарів на ринку;
- проінформованість суспільства;
- перенасиченість рекламними зверненнями;
- збільшення впливу громадських організацій;
- посилення конкуренції.

Зміни, що відбуваються в світі мають вплив не тільки на формування суспільства, але й на функціонування підприємств. Компанії здійснюють свою діяльність взаємодіючи з іншими суб'єктами ринку, що враховують не лише власні інтереси та цінності, але й інтереси інших, що проявляється в одному з основних факторів організації – відповідальності.

Відповідальність – це організаційне положення, що забезпечує дисциплінованість та максимально ефективне відношення людини до її обов'язків. Тобто, відповідальність є основним інструментом управління, встановлюючи певні заходи та види її контролю, керівництво впливає на діяльність працівників та колективу, обмежуючи їх спільними інтересами та цінностями [1, с. 16]. Основними типами відповідальності бізнесу є: філантропічна, етична, правова, економічна.

В широкому розумінні корпоративна соціальна відповідальність – це добровільна ініціативна власність компанії або засновників організації з роз-

робки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, які мають на меті якісне удосконалення зовнішнього для компанії або організації середовища [2]. Так, А. Керолл запропонував «піраміду корпоративної соціальної відповідальності» (рис.1) та рекомендував її для аналізу корпоративної соціальної відповідальності підприємств [3, с. 34].

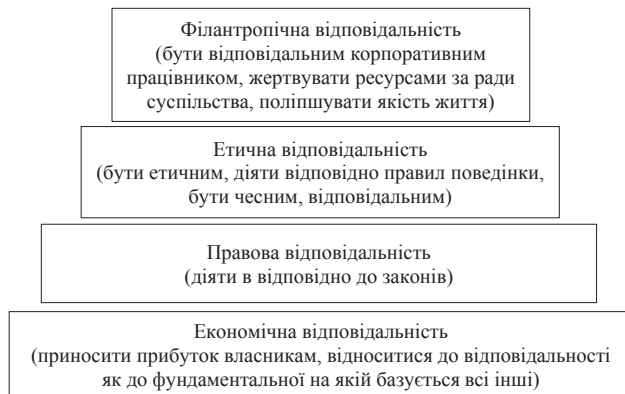


Рис. 1. Піраміда корпоративної соціальної відповідальності А. Керолла

Складність співвідношення та побудови взаємозв'язків між типами відповідальності пояснюється в «трьохсферній моделі корпоративної соціальної відповідальності» запропоновано А. Кероллом та М. Шварцем [4, с. 15].

Політика корпоративної соціальної відповідальності впроваджується міжнародними компаніями вже тривалий час. Світова практика вже сформувала перелік успішних прикладів її впровадження, що дало поштовх для створення міжнародних кодексів, директив та норм. Окрема сфера господарської діяльності підпорядковується міжнародним асоціаціям, що контролюють виконання всіх правил та норм соціальної відповідальності, так маркетингові досліді агентства підпорядковуються міжнародним кодексам Американської асоціації маркетингу, Американської асоціації маркетингових досліджень, Європейській асоціації дослідників громадської думки та маркетингу. Корпоративна соціальна відповідальність направлена на інвестування відсотку від прибутку у покращення добробуту суспільства, що формує позитивний імідж компанії на ринку.

Маркетингові дослідні агентства повинні дотримуватись соціально-етичних кодексів, що розроблені зарубіжними та вітчизняними асоціаціями маркетингу. Основними факторами, що впливають на впровадження принципів соціально-етичного маркетингу в Україні є: структура народного господарства, тенденції соціально-економічного розвитку, інвестиційний клімат, досягнення науково-технічного прогресу, система соціального захисту, державне

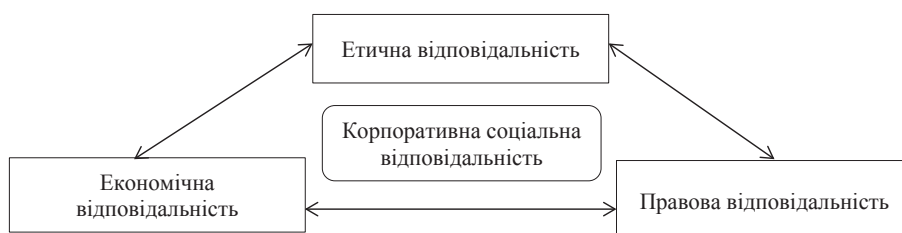


Рис. 2. Трьохсферна модель корпоративної соціальної відповідальності А. Керолла та М. Шварца

регулювання, трудове законодавство, ринкова конкуренція, інтеграційні процеси.

Більшість покупців позитивно ставляться до маркетингових досліджень і вважають, що вони приносять користь. Деякі отримують величезне задоволення, відповідаючи на питання інтерв'ю і висловлюючи свою думку. Однак існує досить велика група споживачів, які відносяться до досліджень негативно. Одні вважають, що дослідники за допомогою витончених методик можуть дізнатися їх потаємні почуття, щоб потім маніпулювати їх свідомістю і змушують робити ті чи інші покупки. Інші знаходяться під негативним враженням від участі в «дослідницьких опитуваннях», які оберталися спробою нав'язати їм який-небудь товар. Є покупці, які помилково приймають звичайні способи маркетингових досліджень за телемаркетинг або спробу створення бази даних і кажуть «Ні» ще до того, як дослідник встигне що-небудь сказати. Однак більшість вважають дослідження втручанням в своє приватне життя. Вони не люблять поштовху та телефонних опитувань, тому що ті забирають багато часу, вимагають відповідей на питання особистого характеру або проводяться в невідповідний час.

Посилення антипатії з боку покупців стало справжньою проблемою маркетологів. Ця антипатія проявляється у зниженні рівня реакції. За даними одного з досліджень, сьогодні 38% американців відмовляються відповідати на питання інтерв'ю – десять років тому цей показник був набагато нижчим. В ході іншого дослідження з'ясувалося, що 59% споживачів не бажають відповідати на питання компанії, оскільки вважають, що це «не потрібно» або «питання носять занадто особистий характер»; п'ять років тому таких споживачів було 42%.

Для вирішення цієї проблеми американські маркетологи розробили кілька сценаріїв. Один з них полягає у створенні телевізійної програми «До вашої думки прислухаються», мета якої – пояснити покупцям корисність маркетингових досліджень і навчити їх відрізнити справжнє дослідження від продажу по телефону і створення бази даних. Інший сценарій передбачає можливість безкоштовно зателефонувати і переконатися в законності проведеного дослідження. Дослідникам слід серйозно замислитись та прийняти спеціальний кодекс, наприклад, на основі прийнятого в Європі Міжнародного кодексу проведення маркетингових і соціологічних досліджень. В цьому кодексі визначено відповідальність дослідників перед респондентами та суспільством. В ньому зазначено, що дослідник повинен повідомляти опитуваним своє ім'я, прізвище та адресу організації. Крім того, компаніям заборонено видавати за дослідження такі види діяльності, як створення баз даних, телемаркетинг або заходи щодо просування товарів.

Дослідження можуть виявитися потужним інструментом переконання – компанії часто використовують результати досліджень для розробки рекламних слоганів і методик просування товарів. Сьогодні, більшість досліджень перетворюється на щось більше, ніж засіб просування того чи іншого товару. У деяких випадках виявляється, що дослідження було сплановано так, щоб отримати певний результат. При цьому мало хто із замовників дослі-

дження відкрито фальсифікує результати або підтасовує факти при інтерпретації – більшість діють більш тонко. Прикладом може бути дослідження, проведені компанією Chrysler, які показали, що випробувавши моделі Toyota і Chrysler, середній американець вибирає Chrysler. Однак у цих тестах брало участь всього 100 чоловік, і – що особливо важливо – жоден з них ніколи не був власником імпортного автомобіля. Учасники тестів були просто «запрограмовані» на вибір американської машини.

Таким чином, невеликі маніпуляції вибіркою, підбором питань або формулюванням можуть найрадикальнішим чином вплинути на результат дослідження.

В інших випадках так зване незалежне дослідження фінансується компанією, зацікавленою в певному результаті. Невеликі зміни у вихідних даних або в інтерпретації даних можуть вплинути на отриманий результат.

Зрозумівши, що дослідження можуть служити для маніпулювання громадською думкою, кілька організацій (Рада американських організацій, що займаються проведенням опитувань) об'єдналися і розробили морально-етичний кодекс маркетингових досліджень і стандарти проведення досліджень. Однак для того, щоб проведення некоректних або вводять в оману досліджень припинилося, одних кодексів і стандартів недостатньо [7, с. 83]. Кожна компанія повинна нести відповідальність за проведення досліджень та трактування отриманих даних, оскільки це відповідає не лише інтересам споживачів, але і її власним.

Для вирішення соціальних та етичних проблем проведення маркетингових досліджень в світі функціонують певні організації, а саме: Американська асоціація маркетингу, Асоціація маркетингових досліджень, ESOMAR (European Society of Marketing Research Professionals), Українська асоціація маркетингу в Україні.

Кожна організація розробляє кодекси, директиви, положення, що контролюють діяльність маркетингових дослідних агентств і маркетингової діяльності в цілому.

Так, Американська асоціація маркетингу сформувала моральний Кодекс членів організації. До основних моментів, що стосуються проведенню маркетингових досліджень відносяться:

- відмова від практики продажів або збору даних під виглядом проведення досліджень;
- забезпечення об'єктивності досліджень шляхом відмови від помилкової інтерпретації або приховування даних, отриманих в ході дослідження;
- чесність по відношенню до зовнішніх клієнтам і постачальникам.

Європейська асоціація дослідників громадської думки і маркетингу – одна з найвідоміших і шанованих дослідних асоціацій у світі, утворена в 1948 році. На сьогодні ESOMAR налічує більш ніж 5000 членів з понад 120 країн світу. Головним документом, що регулює проведення маркетингових та соціальних досліджень є Міжнародний процесуальний кодекс IIC/ ESOMAR із маркетингових та соціальних досліджень. До основних завдань Кодексу відносять:

- встановлення етичних правил, яких маркетинговим дослідникам потрібно дотримуватися та підвищення громадської довіри до маркетингових досліджень шляхом надання особливого значення правам і застережним заходам, на які вони вповноважені цим Кодексом;

- надання особливого значення потребі в особливій відповідальності у пошуку думок дітей та молоді, перед інтерв'ю з дітьми потрібно отримати згоду одного з батьків або відповідального дорослого;

• захист свободи маркетингових дослідників, пошук, отримання і розподіл інформації (як ідеться у Статті 1 Міжнародного Договору Об'єднаних Націй із Громадянських і Політичних Прав (United Nations International Covenant of Civil and Political Rights);

- мінімізація потреби в урядовому і міжурядовому законодавстві або регулюванні [6].

Кодекс стосується всіх маркетингових досліджень. Його потрібно розглядати у взаємозв'язку з іншими Кодексами та Директивами ICC та ESOMAR, принципами й інтерпретаціями рамок. Кодекс установлює мінімальні стандарти етичного проведення дослідження, які мають наслідувати всі дослідники та клієнти і які повинні бути впроваджені на підґрунті прикладного законодавства і, якщо потрібно, будь-яких суворіших

стандартів або правил, що можуть вимагатися на конкретному ринку.

Українська Асоціація Маркетингу – всеукраїнська громадська організація, створена за професійною ознакою і не має на меті отримання прибутку. Свою діяльність УАМ здійснює відповідно до Статуту та Етичного Кодексу Асоціації. Члени УАМ у своїй діяльності дотримуються Стандартів якості маркетингових досліджень УАМ-СОУ 91.12.0-2170864-001-2002, Керівництва і Директив ESOMAR.

Основними положення Етичного Кодексу Української Асоціації Маркетингу є:

- маркетингові дослідження завжди мають проводитися об'єктивно та у відповідності з встановленими науковими засадами та завжди відповідати чинному в Україні законодавству.

- Співробітництво респондентів з проектом маркетингового дослідження є цілком добровільним на всіх стадіях. Респонденти не повинні вводитися в оману, коли запрошуються до співробітництва.

- Анонімність респондентів має суворо оберігатися. Якщо респондент на прохання дослідника дав дозвіл на подальшу передачу даних у формі, що надає можливість ідентифікувати особу респондента.

- Дослідник має вжити всіх припустимих запобіжних заходів, аби гарантувати, що респонденти ніяким чином не зазнають безпосередньої шкоди чи несприятливого впливу внаслідок їхньої участі в проекті маркетингового дослідження.

- Дослідник повинен виявити особливе піклування, беручи інтерв'ю у дітей і молоді. Для проведення інтерв'ю з дитиною необхідно спершу отримати згоду батьків або відповідального дорослого.

- Респондентам необхідно повідомити (як правило, на початку інтерв'ю), чи використовуються пристрої спостереження або записуюче обладнання. Анонімність респондентів не повинна порушуватися використанням таких методів.

- Респондентам надається можливість безперешкодно перевірити ідентичність і порядність дослідника [6].

Міжнародні та українські асоціації мають важливе значення у формуванні соціально-етичних положень проведення маркетингових досліджень. Кожне маркетингове дослідне агентство, що функціонує на ринку України є дійсними членами хоча б однієї асоціації маркетингу та дотримується соціально-етичний кодексів та положень. На рис.1 зображено основні підприємства, що надають послуги маркетингових досліджень та їх частки ринку.

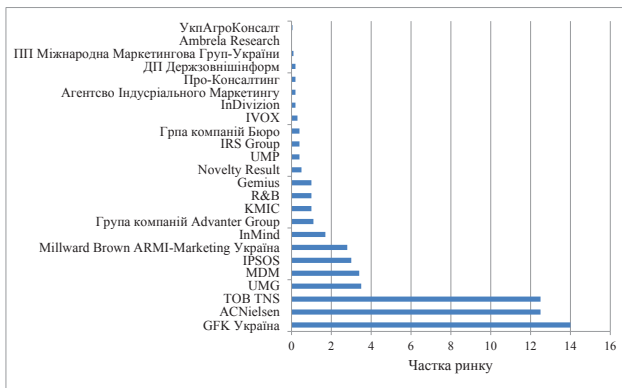


Рис. 3. Маркетингові дослідні агентства та їх частки на ринку України, 2014 рік

Лідерами на ринку України є агентство GfK Україна, ACNielsen та TNS Україна, частка ринку цих компаній складає від 14 до 12,5 млн.грн. З графіку видно, що UMG, MDM, IPSOS та Millward Brown ARMI-Marketing Україна мають частки ринків від 3,7 до 3,2 млн.грн. Інші компанії мають частку менше, ніж 2 млн.грн. [6].

Маркетингові дослідні агентства, окрім того, що дотримуються міжнародних кодексів та директив, є соціально-відповідальними компаніями.

Значення соціально-етичного маркетингу для підприємств доцільно розглядати з двох позицій – внутрішньої і зовнішньої. З точки зору внутрішньої позиції основна увага приділяється таким аспектам, як управління людськими ресурсами, управління безпекою робочого процесу, адаптація до змін, управління впливом навколишнього середовища і проблеми обмеженості природних ресурсів. З зовнішньої позиції основний аспект приходить на маркетингове макросередовище компанії, а також на права людини і глобальні аспекти [5, с. 214; 7, с. 113].

На сайтах компаній створюються окремі розділи, що стосуються моралі, етики та соціальної відповідальності. Етика повинна стати невід'ємною частиною організаційної культури компанії.

Так, компанія TNS розуміє важливість соціальної відповідальності бізнесу і працює над розвитком ефективних програм соціальної відповідальності в Україні. Дотримуються міжнародних стандартів з управління якістю ISO 9001:2008, ISO 20252:2006.

Постійно вдосконалюють систему менеджменту якості, щоб якомога краще задовольняти потреби клієнтів. Запровадили автоматизований документообіг з основних виробничих процесів дозволяє мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище.

Компанія забезпечує належні умови роботи для своїх працівників, які вчасно отримують достойну заробітну плату.

Як соціально відповідальний роботодавець, компанія TNS в Україні підтримує талановитих студентів українських вищих навчальних закладів.

З 2006 року компанія є співорганізатором Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт із маркетингу імені Ігоря Ткаченка «Молодь опановує маркетинг», який проводиться спільно з Українською Асоціацією Маркетингу.

З 2008 року компанія є партнером Національного університету «Киево-Могилянська академія» у проведенні конкурсу на отримання стипендій кращими студентами у сфері PR і соціології, які

надаються Стипендійним фондом імені Ігоря Ткаченка.

З 2009 року TNS в Україні надає допомогу дітям-сиротам, які знайшли новий дім у «СОС Дитячому Містечку». Замість дорогих подарунків на свята клієнтам і партнерам, компанія перераховує кошти до Благодійного Фонду «СОС Дитяче Містечко» і вітає клієнтів та партнерів гарними кольоровими листівками, зробленими на основі дитячих малюнків вихованців «СОС Дитячого Містечка». Крім того, співробітники компанії роблять свій власний внесок у допомогу цим дітям, передаючи їм нові канцтовари, іграшки, тощо [8].

Лідер ринку компанія GfK на офіційному сайті опублікував свій Кодекс поведінки, в якому зазначено, що він стосується не тільки керівництва, але також є складовою особистої відповідальності працівника GfK, і тому його чітке дотримання є невід'ємним компонентом Системи корпоративних цінностей GfK та Системи ризик-менеджменту.

Основними розділами Кодексу поведінки є:

- потенційні конфлікти інтересів;
- правові норми та професійні стандарти (Esomar International Code of Marketing and Social Research Practice, CASRO Standards and Ethics for Survey Research);
- захист даних та безпека;
- інтелектуальна власність;
- захист навколишнього середовища;
- правила поведінки (особиста поведінка, подарунки та інші еквіваленти фінансових здобутків, незалежність та неупередженість у рішеннях та заявах, внутрішня інформація, поділ особистих та ділових витрат)
- комунікація;
- конфіденційна інформація, скарги або повідомлення [9].

Кожен з цих розділів має чітко охарактеризовані межі дій, що регулюють діяльність маркетингових дослідних агентств, визначають норми та правила їх здійснення.

Також, прикладом є маркетингове дослідне агентство ACNielsen, що в рамках основного напрямку своєї діяльності агентство допомагає клієнтам задовольнити потреби споживачів та максимізувати власні зусилля для досягнення позитивних результатів в соціальній сфері. Корпоративна програма соціальної відповідальності дозволяє співробітникам Nielsen по всьому світу активно брати участь в проектах, націлених на покращення життя їх локальних спільнот і всього світу в цілому. Основні напрямки соціальної діяльності компанії:

- проблеми голоду та харчування;
- освіта;

Nielsen допомагає своїм клієнтам, надаючи їм актуальну інформацію. Отримані знання розширюють можливості як окремих людей, так і спільнот. У своєму прагненні підвищити глобальні освітні можливості, компанія надає ресурси в освітній проєкт STEM (наука, технології, проєктування і математика).

- різноманіття;
- екологічна стійкість;

За допомогою ретельного підбору постачальників у всіх регіонах світу, а також за участю місцевих «екологічних команд» агентство знижує свій вплив на глобальне навколишнє середовище таким чином, що одночасно підвищуємо і ефективність своєї роботи: від скорочення переробки електроніки шляхом пожертвування старих комп'ютерів тим хто її

потребує до підвищення енергоефективності великих центрів даних і офісів, від впровадження більш «екологічних» варіантів відряджень до планування більш «екологічних» корпоративних заходів. Команди Nielsen завжди шукають нові незвичні способи мінімізації відходів і зниження споживання енергії та води [10].

Основними напрямками соціально-етичного маркетингу дослідного агентства є:

- дотримання міжнародних кодексів, положень та стандартів ведення господарської діяльності та проведення маркетингових та соціальних досліджень;

- відповідальність перед персоналом;
- підтримка молодих спеціалістів;
- підтримка благодійних проектів та організацій;

- захист навколишнього середовища.

Висновок. Впровадження норм соціально-етичного маркетингу в роботу дослідних агентств є досить складним завданням, проте нові тенденції ринку змушують компанії змінювати свої погляди на ведення господарської діяльності. Немає сумнівів у тому, що дана тенденція буде набирати всю більшу популярність з кожним роком, і зовсім скоро соціально-етичний маркетинг стане обов'язковою умовою роботи компаній.

УДК 330.46

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коротков Э. М. Корпоративная социальная ответственность. / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов. – М.: Юртай, 2013. – 445 с.
2. Корпоративна соціальна відповідальність/конкурентоспроможність бізнесу. – [Електронний ресурс]_Режим_доступу:<http://www.confex.org/uacompetitiveness/csr.html>.
3. Благов Ю.В. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепций. – Спб.: Высшая школа менеджмента, – 272 с.
4. Божук С.Г. Корпоративная социальная ответственность / С.Г. Божук, В.В. Кулибанова, Т.Р. Тэор. – Спб.: СПбГИЭУ, 2012. – 266 с.
5. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Лі Ненсі; пер. З англ. Я. Яринчин. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
6. Офіційний сайт ESOMAR. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.esomar.org/>. – Назва з екрану.
7. Шацьких К. О. Роль соціально-етичного маркетингу для українського бізнесу / К. О. Шацьких // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – № 2.
8. Офіційний сайт TNS Україна [Електронний ресурс] / TNS Україна [сайт]. – Режим доступу : <http://www.tns-ua.com/ua>. – Назва з екрану.
9. Офіційний сайт GFK Україна [Електронний ресурс] / GFK Україна [сайт]. – Режим доступу : <http://www.gfk.com/ua/>. – Назва з екрану.
10. Офіційний сайт ACNielsen [Електронний ресурс] / ACNielsen Україна [сайт]. – Режим доступу : <http://www.nielsen.com/ua/uk/>. – Назва з екрану.

Пономаренко Т.В.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу Криворізького національного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Акцентовано увагу на варіативності методологічних напрямів оцінювання рівня економічної стійкості підприємства. Представлено авторську типологізацію підходів: фінансово-моніторингового, кризово-ймовірнісного, агреговано-функціонального, бенчмаркінгового, нормативно-цільового, а також результати їх критичного аналізу в контексті сучасних управлінських технологій. Аргументовано проблемні аспекти логіки оцінювання. Визначено перспективні напрями її трансформації.

Ключові слова: економічна стійкість, фінансовий стан, банкрутство, функціональні види стійкості, еталон, інтегральний показник, рейтингування, корпоративна стійкість, цільові орієнтири розвитку.

Пономаренко Т.В. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Акцентируется внимание на вариативности методологических направлений оценки уровня экономической устойчивости предприятия. Представлена авторская типологизация подходов: финансово-мониторингового, кризисно-вероятностного, агрегированно-функционального, бенчмаркингового, нормативно-целевого, а также результаты их критического анализа в контексте современных управленческих технологий. Аргументированы проблемные аспекты логики оценивания. Определены перспективные направления ее трансформации.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, финансовое состояние, банкротство, функциональные виды устойчивости, эталон, интегральный показатель, рейтингование, корпоративная устойчивость, целевые ориентиры развития.

Ponomarenko T.V. SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO ESTIMATE THE ECONOMIC VIABILITY

Attention is accented on methodological variability evaluation of economic viability. Presented by the author's typology of approaches: financial monitoring, crisis-probability, aggregated functional, Benchmarking, regulatory target. Presented the results of critical analysis in the context of modern management techniques. Logic argued problematic aspects of evaluation. Perspective directions of its transformation.

Keywords: economic stability, financial, bankruptcy, types of functional stability standard, integral index, ranking, corporate stability, development targets.

Постановка проблеми. Дослідження економічної стійкості актуалізується сучасними здобутками теорій фірми, що передбачають її використання в якості ключового цільового орієнту менеджменту організації: «Економічне управління підприємством є інтегруючим і координуючим видом управління, основною метою якого є гармонізація часткових управлінських цілей для досягнення спільної мети – забезпечення стійкості його функціонування та розвитку» [1, с. 234]. Принципова трансформація цілей (від орієнтації на досягнення прибутку та інших соціально-економічних цілей до забезпечення найбільш масштабних та складно вимірюваних управлінських результатів – забезпечення економічної стійкості організації) розширює спектр традиційних управлінських функцій та визначає об'єктивну необхідність формування комплексних підходів до її оцінювання задля обґрунтування пріоритетних напрямів забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті предметної сфери дослідження доречно пригадати слова Джона Гарднера: «... більшість слабких організацій придбали функціональну сліпоту по відношенню до своїх власних вад. Вони страждають не тому, що не можуть вирішити свої проблеми, а тому що не можуть їх побачити та оцінити» [2, с. 24]. Оцінюванню рівня саме економічної стійкості присвячені наукові праці багатьох дослідників: А. Белікова, І. Брянцева, А. Грачов, О. Гончаренко, В. Гросул, Л. Донцова, О. Зайцева, М. Качеянц, В. Ковальов, Ж. Крись, О. Лускатова, Г. Мохонько, Т. Муренко, І. Парасій-Вергуненко, Г. Савицька, Р. Сайфулін, Ф. Сафін, О. Смірнов, О. Терещенко, А. Шмідт, І. Юдін та ін.). Експоненційне зростання кількості публікацій у цьому тематичному напрямку

продукує широкий спектр різноспрямованих підходів, що визначає об'єктивну необхідність їх групування за ключовими ознаками задля встановлення причинно-наслідкових зв'язків між рівнем стійкості та факторами фінансового, матеріального та нематеріального характеру.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення повного спектра репрезентованих в економічній літературі підходів, які мають прямий або опосередкований характер відповідно до досліджуваної проблематики, з метою визначення рівня перспективності їх практичного використання в контексті сучасних менеджерських технологій.

Виклад основного матеріалу. Контент-аналіз наукових публікацій дає змогу відзначити, що варіабельність методологічних напрямів оцінювання рівня економічної стійкості підприємства визначається темпоральним дизайном дослідження, параметрами вихідної інформації та теоретичними передумовами постановки завдання дослідження. Саме ці позиції дали змогу автору ідентифікувати аналогічні за сутністю підходи та типологізувати їх у такі групи: фінансово-моніторинговий, кризово-ймовірнісний, агреговано-функціональний, бенчмаркінговий, нормативно-цільовий (табл. 1).

Найбільш репрезентативною є фінансова логіка оцінювання, відповідно до якої економічна стійкість визначається структурою джерел формування і авансування капіталу підприємства та ефективністю його використання. Часовий зріз оцінювання економічної стійкості крізь призму виключно фінансових показників дає змогу виокремити два підходи: моніторинговий та кризово-ймовірнісний. Перший передбачає проведення низки однотипних вимірів досліджуваного об'єкта з подальшим аналізом і порівнянням

Таблиця 1

Сучасний формат логіки оцінювання економічної стійкості підприємства

Підхід	Сутність підходу	Інструментарій реалізації	Характер ключових параметрів
ФІНАНСОВО-МОНІТОРИНГОВИЙ	Рівень економічної стійкості оцінюється виключно крізь призму поточного стану та динаміки фінансового стану підприємства	Коефіцієнтний метод	фінансові
		Балансовий метод	
КРИЗОВО-ЙМОВІРНІСНИЙ	Економічна стійкість компанії визначається прогнозним горизонтом настання кризового стану (банкрутства)	Статистичні моделі	фінансові
		Моделі формалізованих критеріїв	
		Моделі аналізу коефіцієнтів	
		Моделі штучного інтелекту	
АГРЕГОВАНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ	Кількісний вимір рівня економічної стійкості інтегрально визначається сукупністю її функціональних видів	Стандартизація показників відповідно до еталонних (або найкращих за останні роки) з подальшим формуванням інтегрального показника	фінансові, трудові, операційні, інформаційні, інноваційно-інвестиційні, управлінські, соціальні
БЕНЧМАРКІНГОВИЙ	Економічна стійкість визначається рейтинговими позиціями підприємства відповідно до найкращого аналогу або стандартів	Рейтингування за еталоном (конкурентом, що має найвищі показники)	фінансові, операційні, управлінські, інтелектуальні організаційні
		Рейтингування за рівнем інвестиційної надійності (скорингові моделі)	фінансові, ринкові
		Рейтингування компаній за рівнем корпоративної стійкості	екологічні, соціальні, корпоративні
НОРМАТИВНО-ЦІЛЬОВИЙ	Оцінювання рівня економічної стійкості через вірогідність досягнення цілей підприємства у невизначених умовах середовища господарювання	Апарат марківських випадкових процесів	фінансові
		Апарат теорії нечітких множин	
		Імітаційне моделювання	
		Метод Монте-Карло, критерій Гурвіца-Лапласа, Ходжа-Лемана	

Сформовано автором

отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій і динаміки ключових індикаторів. Другий орієнтований на визначення ймовірності банкрутства підприємства та нараховує натепер більш ніж 200 різноманітних моделей [3, с. 73], які органічно поєднуються у такі групи: 1) статистичні моделі (*Statistical models*); 2) моделі формалізованих критеріїв (*Model formalized criteria*); 3) моделі аналізу коефіцієнтів (*Analysis model coefficients*); 4) моделі штучного інтелекту (*Artificial intelligence models*).

Логіка визначення ймовірності банкрутства ґрунтується здебільшого на індуктивних аргументаціях, що сфокусовані на симптомах кризового стану підприємства. У рамках першої групи найбільш розповсюдженими є моделі дискримінантного аналізу (*Discriminant analysis*), в основу яких покладена дискримінантна функція та розрахунок інтегральних «Z-коефіцієнтів» (*z-score technique*): моделі Е. Альтмана, Р. Таффлера, Р. Ліса, Д. Фулмера та ін. Ідентифікація ступеня відповідності стану оцінюваної компанії переліку формалізованих критеріїв, які є характерними для підприємства, що вже зазнало фінансового краху, є змістом моделей формалізованих критеріїв (модель Аргенті – *A-score*, методика компанії *Ernst & Whinney*, метод Скоуна та ін.). Моделі аналізу коефіцієнтів ґрунтуються на прогнозуванні неплатоспроможності компанії шляхом дослідження фактичних значень обраної сукупності найважливіших фінансових коефіцієнтів та порівняння їх з еталонними значеннями цих показників (У. Бівер, Агенція з питань банкрутства). Нині науковці виокремлюють ще один клас моделей прогнозування ймовірності банкрутства: моделі штучного інтелекту (*Artificial intelligence models*) [3, с. 77-78], які передбачають використання комп'ютерних технологій для реалізації наступних методів моделювання: побудова дерева рішень, формування нейронних мереж, генетичних алгоритмів тощо, які теж ґрунтуються на сукупності фінансових показників, але використовують для їх обробки громіздкий математичний інструментарій.

Загальновізвано, що специфіка вітчизняного бізнесу (темпи інфляції, податкове законодавство, ступінь розвитку фінансового ринку, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку тощо) унеможливорює адекватне застосування зарубіжних моделей прогнозування банкрутства з отриманням достовірних результатів. Цей проблемний аспект ініціював широкомасштабний розвиток аналогічних за змістом підходів на пострадянському просторі: А. Белікова, Г. Савицька, О. Зайцева, Р. Сайфуллін, Л. Донцова, М. Нікіфорова та ін. Українські реалії та галузеві особливості вітчизняних підприємств знайшли відображення у дискримінантній моделі О. Терещенка та офіційній методиці Міністерства фінансів України в рамках Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій.

Теоретики та бізнес-практики з надзвичайною легкістю констатують прояви фінансової нестійкості компанії, оскільки ці проблеми описуються за допомогою знайомих, незмінних протягом тривалого періоду часу та небагато чисельних понять, параметрів та коефіцієнтів. Автор не заперечує їхню важливість, однак, акцентує увагу на тому, що вони лише постфактум констатують наслідки життєдіяльності компанії; не розкривають причин їх девіацій, потенційних передумов оптимізації у перспектив-

ному періоді та не враховують галузеві особливості бізнесу (тривалість операційного циклу, рівень прибутковості, специфіка структури активів тощо). Це унеможливорює формування кумулятивних висновків щодо рівня економічної стійкості підприємства. До того ж, початкові ознаки нестійкого стану відображаються у фінансовій звітності не одразу. Це може бути зумовлено достатніми резервами ресурсів або часовим лагом перед безпосереднім відображенням негативних змін у показниках ефективності (результативності). Розуміння причинно-наслідкових зв'язків стійкого/нестійкого стану компанії, які не пов'язані з фінансовою сферою: 1) набагато складніше; 2) більш різноманітніше; 3) їх оцінювання носить здебільшого суб'єктивний характер; 4) на сучасному етапі набуває пріоритетного значення, оскільки дає змогу забезпечити пролонгований ефект стійкого стану у перспективі.

У наукових публікаціях останніх років [4, с. 124-125] аргументується, що прогресивним напрямом оцінювання економічної стійкості підприємства може виступати концепція збалансованої системи показників (*Balanced Scorecard*), ключові положення якої акцентують увагу на обмеженості фінансових індикаторів та розширюють їх спектр показниками взаємодії зі споживачами, показниками внутрішніх бізнес-процесів та показниками якісного зростання персоналу організації. Високо оцінюючи доробок засновників цієї концепції, який підтверджується її широкомасштабним застосуванням (50% компаній світу зі списку *Fortune*) та статусом однієї з найбільш впливових бізнес-ідей ХХ ст., автор акцентує увагу на тому, що вона є інструментом стратегічного управління, а відтак, не придатна для цілей оцінювання економічної стійкості.

Але можна припустити, що саме концепція збалансованої системи показників виступила прототипом агреговано-функціонального підходу, який кумулятивно інтегрує видові прояви економічної стійкості підприємства (виробнича, маркетингова, інноваційна, інвестиційна, інформаційна, кадрова тощо) за ключовими моніторинговими параметрами. Його еволюція відбувалася шляхом розширення інформаційного базису первинних показників у такому ланцюгу: фінансові – операційні – управлінські – соціальні. При варіативності спектру вихідних даних, логіка підходу передбачає їх стандартизацію на основі еталонних (нормативних) значень з подальшим визначенням інтегрального показника на підставі коефіцієнтів вагомості.

Фрагментарність агреговано-функціонального підходу, на думку автора, зумовлена, у першу чергу, обмеженістю коректної ідентифікації еталонних значень більшості показників, які традиційно використовуються для аналізу економічної стійкості підприємства. Ця проблема породжується саме набором показників, які у більшості за своєю сутністю є показниками ефективності використання капіталу (ресурсів) компанії. Вони відображають поточний результат життєдіяльності компанії у певному періоді, однак, не репрезентують потенційні можливості збереження стійкого стану підприємства у перспективі. З іншого боку, вони суттєво залежать від кон'юнктурних коливань ринку.

Другою вагомою проблемою агреговано-функціонального підходу є безсистемне інтегрування окремих функціональних видів стійкості. Так, компанія може мати високий рівень маркетингової, інформаційної, кадрової стійкості при критичних значеннях рівня виробничої стійкості. Зрештою кількісний

вимір рівня стійкості може дати підстави для визначення його якісного рівня як задовільного, середнього, навіть високого. При цьому цілком зрозуміло, що визнати стійким підприємство, яке не має виробничих передумов до циклічної генерації процесів її життєдіяльності, неможливо. Таким чином, практика сучасного бізнесу та змістовна наповненість агреговано-функціонального підходу дозволяють автору зробити висновок про його формальний характер та обмежені можливості щодо формування коректних висновків щодо рівня економічної стійкості підприємства.

З кінця минулого століття науковцями активно розвивається підхід заснований на оцінюванні рівня економічної стійкості підприємств крізь призму їх ранжування за різними критеріями. Змістове наповнення цього підходу дозволило автору ідентифікувати його як бенчмаркінговий. Так, І. Юдін [5], М. Качеянц [6] пропонують визначати рівень економічної стійкості на підставі позиціонування досліджуваного підприємства відповідно до конкурента, який має найвищі показники прибутковості діяльності, ділової та ринкової активності, ліквідності. Сутність цього підходу зумовлює виникнення логічних питань: чи завжди існує еталонний аналог, який за абсолютно всіма параметрами є лідером? чи коректно робити висновок про нестійкий стан компанії, яка поступається переліком певних показників лідеру, однак, при цьому їх поточні значення не створюють загрози її життєдіяльності? Відповідь на обидва запитання однозначна: ні.

Паралельно з цим напрямом порівняння розвивається також інструментарій спеціального призначення: рейтингування компаній за рівнем інвестиційної надійності, який визначає їх здатність до повного погашення боргових зобов'язань у визначений термін. Цей показник опосередковано визначає рівень економічної стійкості підприємств, а його високі значення відкривають можливості доступу до більш дешевих джерел фінансування, які, в свою чергу, створюють передумови для реалізації широкомасштабних проектів їх розвитку. Ранжування інвестиційної надійності організацій здійснюється переважно на основі скорингових моделей, цільове призначення яких полягає у передбаченні вірогідності прострочення або неповернення заборгованості підприємством-позичальником.

Проблемним аспектом скорингової оцінки є складність її практичного використання: серед ключових методів цього підходу лише дискримінантний аналіз не потребує трудомістких розрахунків, але він має справу виключно з лінійними залежностями. При цьому логістична регресія та метод штучних нейронних мереж, які найбільш повно розкривають причинно-наслідкові зв'язки між показниками, вимагають застосування громіздкого математичного апарату. До того ж варто акцентувати увагу на обмеженому колі цільових користувачів скорингової оцінки (виключно інвестори), як наслідок, – фрагментарність комплексного підходу до визначення рівня економічної стійкості з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів компанії.

Мінімізація використання математичного інструментарію при одночасному збереженні логіки порівняльного підходу та максимальному розширенні спектру входних параметрів оцінювання характерні для методології Ф. Сафіна, який акцентував увагу на об'єктивній необхідності врахування всіх напрямів та видів діяльності компанії, нематеріальних та матеріальних активах, галузевих факторах успіху,

конкурентоспроможності продукції, частки ринку [4, с. 155-156]. Ключовими моніторинговими параметрами рівня економічної стійкості Ф. Сафін визнає такі: рівень людського капіталу, виробничої стійкості, фінансової стійкості, організаційної стійкості, маркетингу, інноваційного розвитку та специфічні галузеві показники. Запропонований спектр параметрів у значному ступені корелюється з агреговано-функціональним підходом, однак їх інтерпретацію науковець пропонує здійснювати на основі порівнянності з найкращими показниками досягнутими у галузі (або основними конкурентами). При цьому, згідно з логікою Ф. Сафіна, ці показники мають другорядний характер та підпорядковані ключовому параметру – створення економічної ренти, під якою він розуміє дохід компанії, що перевищує середньогалузеві показники рентабельності капіталу.

Однак при всіх позитивних моментах методологія Ф. Сафіна не може претендувати на завершеність, повноцінну обґрунтованість та економічну коректність. Це аргументується такими позиціями. По-перше, не можна погодитися з безальтернативним твердженням Ф. Сафіна, що чим вища економічна рента, тим вище рівень економічної стійкості. Практика функціонування бізнес-структур свідчить про нелінійний та у більшості випадків одномоментний характер розміру економічної ренти за рахунок можливостей короткочасного лобювання інтересів підприємства у владних структурах, часового лагу між впровадженням інноваційних проектів у компанії та її конкурентів тощо. До того ж емпіричні дані підтверджують стійкі позиції багатьох підприємств, рентабельність яких перебуває на рівні середньогалузевих показників або має незначні девіації цього показника у динаміці. По-друге, методологія Ф. Сафіна представлена виключно концептуальними положеннями при відсутності: 1) логіки визначення рівня людського капіталу, виробничої, фінансової, організаційної стійкості, маркетингу, інноваційного розвитку; 2) підходів до формування бази первинної інформації; 3) методичного інструментарію реалізації запропонованого підходу.

Впровадження у науковий обіг категорії «корпоративна стійкість» (*corporate sustainability*) зумовило зміщення аналітичних акцентів бенчмаркінгового оцінювання з фінансово-економічного виміру (в рамках системи фінансового результату «*financial bottom line*») до соціально-економічного [7, с. 406]. Логіка цього підходу ґрунтується на рейтингуванні компаній за рівнем відповідності екологічним, соціальним стандартам та стандартам корпоративного управління (Міжнародний стандарт соціальної відповідальності ISO 26000, Стандарт відповідальності інституту *AccountAbility* AA1000, Міжнародний стандарт соціальної відповідальності SA8000, Стандарт екологічного управління ISO 14000).

Варіативність вибору аналітичних індикаторів, унікальність шкал оцінювання зумовили значну кількість рейтингів корпоративної стійкості, розроблених спеціалізованими консалтинговими компаніями, некомерційними організаціями, інституційними інвесторами та науковцями. Серед найбільш авторитетних варто відзначити такі: рейтинг компанії *KLD Research & Analytics*; корпоративні індекси: *Fortune Most Admired Companies*, *Reputation Quotient*, *G-index*, *E_index*; рейтинги корпоративного управління: *Gov-Score*, *Institutional Shareholder Services (ISS)*, *GovernanceMetrics International*, *The Corporate Library*, *GlassLewis* та інші. Не заперечуючи важливість оцінювання рівня корпоративної стійкості як в

аспекті морально-етичних, так і економічних передумов розвитку бізнесу, автор акцентує увагу на вузькоаспектній спрямованості підходу, що відображає лише окремі сторони такого багатопланового явища як стійкість.

Наступний підхід ідентифікований автором як нормативно-цільовий. Він передбачає прогнозне оцінювання рівня економічної стійкості кризь призму вірогідності досягнення цільових орієнтирів діяльності підприємства у невизначених умовах зовнішнього середовища, визначення ймовірності відхилення реальної фазової траєкторії життєдіяльності підприємства від траєкторії цілі у визначеному інтервалі часу [8-12]. Варіативність логіки нормативно-цільового підходу зумовлена різним передіком моніторингових параметрів та інструментарієм її реалізації. Так, А. Шмідт ключовим показником економічної стійкості підприємства вважає забезпечення приросту грошового потоку, відповідно, кількісну оцінку економічної стійкості він пропонує здійснювати на підставі коефіцієнту запасу, який визначає відношенням реального грошового потоку до його планових значень [12, с. 183]. Для прогнозування відхилень грошового потоку від заданої траєкторії А.В. Шмідт пропонує використовувати апарат марківських випадкових процесів [12, с. 125-135]. Недоліками цього підходу варто визначити обмеженість цільових орієнтирів та складність сприйняття інструментарію оцінювання економічними суб'єктами.

О. Лускатова обґрунтовує методологію використання апарату теорії нечітких множин для оцінювання економічної стійкості підприємства [11, с. 104-114]. Цінність цього підходу визначається високими прогностичними можливостями визначення ринкового потенціалу компанії, її надійності, вигідності продовження партнерських відносин. При цьому варто відзначити, що суб'єктом оцінки виступають саме зовнішні стейкхолдери, які у більшості випадків не мають доступу до абсолютної повної інформації про діяльність компанії. До того ж інструментарій реалізації цього підходу, запропонований О. Лускатою, трудомісткий та складний для формування коректних висновків.

О. Смірнов [10], І. Орлов [8] та інші дослідники в рамках нормативно-цільового підходу розвивають ідею доцільності використання інструментарію імітаційного моделювання, призначення якого полягає у найбільш точному відтворенні об'єкта дослідження та динаміки комплексної сукупності показників його життєдіяльності. Однак складність побудови моделі зумовлена наявністю великої кількості ступенів свободи, низьким рівнем формалізації сукупності вихідної інформації як детермінованого, так і стохастичного характеру, широкий спектр нетривіальних взаємозв'язків між елементами зумовлюють невисокий рівень прогностичної цінності цього інструментарію та складність його використання.

Висновки. Результати опрацювання наукових джерел щодо предметної сфери дослідження дали змогу автору виокремити спектр сучасних проблем, що унеможливають формування адекватної реальним потребам бізнес-практики методології оцінювання рівня економічної стійкості та, відповідно, управлінського інструментарію її забезпечення:

- по-перше, поточний рівень економічної стійкості кількісно оцінюється виключно кризь призму інтегральних показників, варіативність яких зумов-

люється спектром первинних моніторингових індикаторів, які здебільшого обмежуються, з одного боку, показниками ефективності використання ресурсних факторів та капіталу, з іншого, – показниками фінансового стану підприємства (ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості); при цьому поза увагою залишаються фактори нематеріального характеру, які на сучасному етапі розвитку бізнес-структур є пріоритетними;

- по-друге, прогнозування рівня стійкості здійснюється переважно на підставі імітаційних моделей, що переважає економічні дослідження громіздким математичним апаратом, який унеможливає формування кумулятивних висновків.

Наявна логіка оцінювання рівня економічної стійкості органічно пов'язана виключно з методологічним індивідуалізмом своїм жорстким припущенням про інструментальну раціональність суб'єктів господарювання, внаслідок цього, ігноруються інші прояви природи організації (влада, організаційна культура, легітимність, способи поведінки, менталітет, комунікації тощо). Проведений аналіз дав змогу сформулювати пріоритетні напрями трансформації логіки оцінювання економічної стійкості підприємства: виокремлення ключових аналітичних проєкцій з урахуванням нематеріальних факторів функціонування підприємства та потенційних умов його перспективного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лигоненко Л.А. Теория социальных организаций как методологическая основа экономического управления предприятием / Л.А. Лигоненко // Проблемы экономики. – 2013. – № 3. – С. 233-238.
2. Gardner J.W. How to prevent organizational Dry Rot / J.W. Gardner // Harper's Magazine. – 1965. – No. 10. – P. 24.
3. Сушко В.І. Класифікація моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств / В.І. Сушко, Т.С. Павлюк // Економіка: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 72-83.
4. Сафин Ф.М. Экономическая устойчивость как доминирующая парадигма развития организаций промышленности : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Ф.М. Сафин. – Москва, 2009. – 358 с.
5. Юдин И.Е. Разработка организационно-экономических методов управления устойчивостью промышленного предприятия в условиях риска : автореф. ... к.э.н. : 08.00.05 / И.Е. Юдин. – Москва, 1999. – 22 с.
6. Качаянц М.Г. Механизм оценки экономической устойчивости угольных шахт при принятии плановых решений / М.Г. Качаянц. – М. : Изд-во МГГУ, 1993. – 160 с.
7. Visser W. The A to Z of Corporate Social Responsibility / W. Visser, D. Matten, M. Pohl, N. Tolhurst // London: A John Wiley & Sons, Ltd., 2010. – 470 p.
8. Орлов И.С. Оценка влияния случайных параметров на устойчивость экономических систем : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / И.С. Орлов. – Москва, 2007. – 132 с.
9. Пестриков С.В. Методология управления развитием экономических систем в промышленности : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С.В. Пестриков. – Самара, 2005. – 309 с.
10. Смирнов А.В. Регулирование деятельности экономических систем, находящихся в устойчивом состоянии (на примере предприятий рыбопромышленного комплекса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Смирнов. – Мурманск, 2006. – 195 с.
11. Лускатова О.В. Оценка экономической устойчивости горного предприятия при управлении комплексом рисков : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / О.В. Лускатова. – Москва, 2007. – 253 с.
12. Шмидт А.В. Исследование, оценка и прогнозирование экономической устойчивости промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Шмидт. – Челябинск, 2005. – 198 с.

УДК 657.471.12:658(477)(043.5)

Предко І.Ю.
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ПРИ ОБРАННІ СТРАТЕГІЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

У статті розкрито особливості функціонування об'єктів обліку та контролю на підприємствах України в умовах вибору стратегії реструктуризації. Особливе значення при обранні стратегії реструктуризації надається зобов'язанням підприємства та їхньому забезпеченню. Визначено, що облік забезпечень (резервів) на реструктуризацію регламентується національними та міжнародними стандартами обліку та потребує подальших досліджень.

Ключові слова: ризики діяльності, реструктуризація, об'єкти обліку, зобов'язання, забезпечення.

Предко И.Ю. ОБЪЕКТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ ПРИ ВЫБОРЕ СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

В статье раскрыты особенности функционирования объектов учета и контроля на предприятиях Украины при условии выбора стратегии реструктуризации. Особое значение при выборе стратегии реструктуризации имеют обязательства предприятия и резервы для их осуществления. Определено, что учет обеспечений (резервов) на реструктуризацию регламентируется национальными и международными стандартами учета и нуждается в дополнительных исследованиях.

Ключевые слова: риски деятельности, объекты, реструктуризации, обязательства, резервы.

Predko I.Yu. OBJECTS OF ACCOUNTING FOR AND CONTROL AT THE ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE CHOICE OF THE STRATEGY OF RESTRUCTURING

The article reveals the peculiarities of accounting and control facilities at the enterprises of Ukraine provided the choice of the restructuring strategy. Of particular importance in choosing the restructuring strategy of the enterprise have obligations and provisions for their implementation. It has been determined that the inclusion of provisions (reserves) for restructuring is governed by national and international accounting standards and the need for additional studies.

Keywords: risk activities, facilities, restructuring liabilities, reserves.

Постановка проблеми. В умовах проведення реструктуризації діяльності на підприємствах України першорядного значення набуває створення ефективного механізму нівелювання комерційних ризиків. Одним із його елементів є забезпечення майбутніх витрат і платежів. Вони виконують функції згладжування коливань фінансового результату та страхування відповідальності адміністрації підприємства, планування величини витрат на майбутні періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку процесу резервування стали предметом дослідження сучасних вітчизняних науковців Н. Богатко [1], Р. Грачової [2], І. Кириченко, М. Козлової, Н. Малюги [3], В. Пархоменка, І. Омецінської [8], В. Терещенко [9], Е. Чацькіса [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведені дослідження позитивно вплинули на розвиток теорії бухгалтерського обліку забезпечень, проте положення відносно трактування їхньої сутності як зобов'язань є дискусійними, а в методичних підходах до обліку забезпечень серед учених немає одностайності. Необхідність розв'язання визначених проблем обумовлює актуальність теми.

Мета статті полягає у розкритті особливостей функціонування об'єктів обліку та контролю на підприємствах України в умовах вибору стратегії реструктуризації

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення об'єктів бухгалтерського обліку в працях вітчизняних та закордонних науковців відображає все їхнє різноманіття. Предметом дослідження бухгалтерського обліку як науки є теоретичні засади та практичний стан функціонування визначеної системи об'єктів.

Основні засоби, нематеріальні активи, запаси, фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість, кредити і позики чутливі насамперед до впливу фінансового ризику, який у даному випадку можна визначити як ризик зміни їхньої грошової оцінки. При форму-

ванні інформації у звітності при врахуванні ризиків діяльності в умовах реструктуризації необхідно врахувати наявність великої кількості об'єктів обліку, які змінюють свою вартість під впливом ризиків. Особливе значення для визначення об'єктів обліку в умовах реструктуризації мають зобов'язання та забезпечення.

Правильне визначення поняття «зобов'язання» є дуже важливим, оскільки від цього залежить відображення або невідображення заборгованості в обліку та звітності. Із цією метою необхідно дослідити тлумачення цього терміна як у законодавчих актах, так і у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, трактування поняття «зобов'язання» з облікової точки зору практично не відрізняються. Д. Стоун і К. Хитчинг при визначенні зобов'язань наголошують на їхній обов'язковій вартісній оцінці. В.Ф. Палій, Б. Нідлз і Х. Андерсон зазначають, що основою утворення зобов'язань є укладення договору. Ураховуючи вищеподане, поняття «зобов'язання» як категорію обліку доцільно сформулювати таким чином: зобов'язання – це визнана підприємством та визначена у вартісному вираженні теперішня заборгованість перед іншими фізичними і юридичними особами, яка є наслідком минулих подій і погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку й відображення у фінансовій звітності зобов'язань підприємства визначено в П(С)БО 11 «Зобов'язання». Відповідно до нього, зобов'язання визнається і відображається в обліку, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення.

С.Ф. Голов та М.С. Пушкар розширюють умови визнання зобов'язань, базуючись на попередніх умо-

вах. Подібні критерії визнання зобов'язань виділяє С.Ф. Голов. На думку вченого, зобов'язки підприємства слід розглядати як його зобов'язання, якщо вони:

- існують на даний момент і є наслідком минулих господарських операцій або подій;
- пов'язані з необхідністю майбутніх платежів із метою збереження господарських зв'язків підприємства або зі здійсненням нормальної підприємницької діяльності;
- мають бути виконані неминуче. Економічні наслідки невиконання зобов'язання, наприклад, у зв'язку зі штрафними санкціями, не дадуть підприємству можливості уникнути вибуття ресурсів на користь іншої сторони;
- мають визначений термін виконання, хоча точна дата може бути невідомою;
- прийняті стосовно суб'єктів (юридичних чи фізичних осіб або їхньої групи), які можуть бути ідентифіковані якщо не в момент прийняття зобов'язання, то в момент його виконання.

Критерії визнання зобов'язань, які визначили дані науковці, є більш продуманими, і в них ураховано сучасні підходи до ведення господарської діяльності підприємства. На підставі вищезазначеного І. Омецінська висуває гіпотезу про належність забезпечень одночасно до зобов'язань і до резервів підприємства.

Виходячи зі змісту операцій, які можуть відповідати визначенню реструктуризації (наведеному в МСБО 37), витрати на її здійснення, на нашу думку, слід відносити до інших витрат операційної діяльності або до складу адміністративних витрат. Тобто при створенні забезпечень реструктуризації дебетують субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» та кредитують субрахунок 473 «Забезпечення інших зобов'язань» (згідно з Планом рахунків бух-

галтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що діяв до 2012 р.)

Ураховуючи важливість реструктуризації підприємств в умовах кризи і зміни до плану рахунків, які передбачають самостійне введення підприємствами субрахунків, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності облік забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію доцільно здійснювати на окремому субрахунку.

Розглянемо забезпечення наступних витрат на реструктуризацію. Раніше нами констатований факт відсутності в нормативно-правовій базі України методичних указівок щодо формування цього резерву, унаслідок чого українські підприємства не мають можливості його формувати. Для розв'язання вказаної проблеми звернемося до МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». У ньому відмічається, що реструктуризація являє собою програму, що розроблена і контролюється керівництвом підприємства та суттєво змінює або масштаб, або спосіб здійснення господарської діяльності. МСБО 37 наводить і приклади реструктуризації: продаж або припинення напрямку діяльності підприємства; закриття відділень бізнесу в країні або регіоні, переміщення відділень з однієї країни або регіону в іншу (інший); зміни в організаційній структурі управління підприємством; фундаментальна реорганізація, що впливає на основний вид діяльності підприємства. Згідно з МСБО 37, забезпечення наступних витрат на реструктуризацію визнається в обліку за наявності у підприємства конструктивного передбачуваного зобов'язання, що виникає тільки коли підприємство: має докладний офіційний план реструктуризації; створило обґрунтовані очіку-

Таблиця 1

Визначення поняття «зобов'язання»

№ п/п	Джерело	Визначення
1	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій, погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.
2	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність»	Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій, погашення якої, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.
3	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»	Зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає внаслідок минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди.
4	Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова	Зобов'язання – це борги (заборгованість) підприємства, які виникають унаслідок придбання товарів і послуг у кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування.
5	Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза	Зобов'язання – це борги чи інші зобов'язання підприємства. Вони виникають, головним чином, через придбання товарів та послуг у кредит чи кредитів, які отримує підприємство для свого фінансування.
6	А. Велш Глен, Г. Шорт Даніел	Зобов'язання – це ймовірні майбутні економічні витрати, які виникають через минулі операції.
7	Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл	Зобов'язання (liabilities) виникають у результаті здійснення фірмою різних угод і є юридичною основою для подальших платежів за товари чи надані послуги.
8	Д. Стоун, К. Хитчинг	Зобов'язання – це дещо, що володіє вартістю і що взяла в борг людина або компанія.
10	В.Ф. Палій, В.В. Палій	Зобов'язання підприємства – позиковий капітал, який необхідно повернути кредиторам у встановлені терміни, як правило, з відсотками, які обумовлені договорами за його використання.
11.	І.Я. Омецінська	Це теперішня, визнана підприємством та визначена у вартісному вираженні заборгованість перед іншими фізичними і юридичними особами, яка є наслідком минулих подій, погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди.

Джерело: доповнено автором за І. Омецінською

вання серед осіб, яких стосується реструктуризація, що воно буде проводити реструктуризацію шляхом здійснення плану або шляхом оприлюднення його основних характеристик.

У чинній редакції П(С)БО 11 «Зобов'язання» відмічається, що для формування забезпечення наступних витрат на реструктуризацію підприємству достатньо мати тільки затверджений керівництвом план. Формулювання МСБО 37 є більш жорстким, оскільки для визнання в обліку такого резерву керівництву необхідно не тільки розробити і затвердити план проведення реструктуризації, але й оприлюднити його. Тільки в цьому випадку у підприємства виникає передбачуване конструктивне зобов'язання, задля виконання якого в майбутньому й формується забезпечення.

При формуванні забезпечення наступних витрат на реструктуризацію з трьох існуючих методів розрахунку сум місячних відрахувань у резерв найдоцільніше використовувати кошторисний метод, оскільки в плані реструктуризації повинна бути зафіксована сума витрат, яких зазнає підприємство внаслідок її проведення. Згідно з МСБО 37 «Забезпечення,

непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» та П(С)БО 11 «Зобов'язання», забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається за сумою тільки прямих витрат, яких зазнає підприємство через її проведення. У П(С)БО 11 не відмічається, які саме це витрати. У МСБО 37 це витрати, обов'язково спричинені реструктуризацією, і витрати, не пов'язані з тими витратами діяльності підприємства, що триває. У МСБО 37 наводиться й перелік тих витрат, для фінансування яких не дозволяється формувати забезпечення. Це витрати на перепідготовку чи переміщення персоналу, який буде працювати й далі, на маркетингові дослідження, інвестиції в нові системи і дистриб'юторські мережі.

Витрати, обов'язково спричинені реструктуризацією, являють собою витрати на виконання добровільно прийнятих на себе зобов'язань перед фізичними та юридичними особами, чії права та інтереси порушуються через проведення реструктуризації підприємства. Це витрати підприємства внаслідок виплати вихідної допомоги працівникам при звільненні, сплати штрафів, пені за порушення умов договорів із контрагентами через проведення реструктуризації тощо. Сума місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення наступних витрат на реструктуризацію визначається як 1/12 суми прямих витрат підприємства на виконання плану реструктуризації.

Для підвищення активності українських підприємств при формуванні забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів необхідно розробити методіку його формування. Уважаємо, що для розрахунку величини резерву найдоцільніше використовувати кошторисний метод. У цьому разі сума місячних відрахувань на формування (поповнення) забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів буде обчислюватися як 1/12 суми збитків, яких зазнає підприємство від виконання своїх зобов'язань за обтяжливим контрактом. Нарахування забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів на рахунках бухгалтерського обліку відображається аналогічно забезпеченню наступних витрат на реструктуризацію.

Ще однією проблемою, що стосується всіх забезпечень, а не лише пов'язаних із реструктуризацією, є відображення відповідної інформації у звітності. У

примітках до фінансової звітності інформацію щодо кожного виду забезпечень, згідно з вимогами П(С)БО 11 «Зобов'язання», наведено у розділі VII «Забезпечення і резерви». У балансі українських підприємств інформація про забезпечення відображається в розділі II пасиву Звіту про фінансовий стан підприємства «Забезпечення таких витрат і платежів». У цьому самому розділі передбачено відображати інформацію про отримання підприємством цільового фінансування, яке не відповідає визначенню зобов'язань і забезпечень.

Міжнародна інтеграція у сфері економіки та рівень розвитку бухгалтерського обліку у світовому економічному просторі зумовили необхідність складання та надання широкому колу користувачів консолідованої фінансової звітності. Однак консолідація даних не надає інформації по кожному компоненту діяльності підприємства, що має особливу значимість при виникненні процесів реструктуризації тощо.

У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні сегментарної звітності. Її уявлення більш повно розкриває фінансові результати діяльності, значимість різних напрямів бізнесу, вплив змін у сегментарній структурі на фінансові результати діяльності підприємства, що в підсумку дає можливість користувачам звітності приймати більш обґрунтоване рішення – коригувати розміщення активів за регіонами та економічними параметри ринків збуту, визначити пріоритетні напрями бізнесу і т. д.

Консолідована фінансова звітність має інформаційну та аналітичну спрямованість та адресована широкому колу користувачів.

Висновки. Складне фінансове становище багатьох вітчизняних підприємств, яке виражається у збитковості, значних сумах кредиторської заборгованості, зумовлює те, що концепція реструктуризації все активніше висувається на перший план. Проведення реструктуризації значною мірою свідчить про наміри власника зберегти належну динамічність розвитку підприємства, його адаптацію до вимог конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богатко Н. Обеспечение: признание, оценка, учет / Н. Богатко // Бухгалтерия. – 2003. – № 33. – С. 62–66.
2. Грачева Р. Обязательства как элемент финансовой отчетности, или Бухгалтерский очерк о событиях и последствиях / Р. Грачева // Бухгалтерия. – 2001. – № 32(1). – С. 53–56.
3. Малюга Н. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
4. Омеціньська І.Я. Сутність забезпечень, порядок їх визнання та оцінки / І.Я. Омеціньська // Зб. наук. праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 6. – С. 285–288.
5. Терещенко В. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика / В. Терещенко. – Донецьк, 2007.
6. Чацкіс Е., Лысюк А. Бухгалтерский учет: основы теории и практики / Е. Чацкіс, А. Лысюк. – Д. : Сталкер, 1999. – С. 33.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19.
9. НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.



УДК 339.17

Рогоза М.Є.*доктор економічних наук, професор,
перший проректор**Полтавського університету економіки та торгівлі***Тронь С.П.***аспірант,**Полтавський університет економіки та торгівлі*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті викладено концептуальні засади інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами. Запропоновані концептуальні засади дають змогу визначити межі дослідження та набір первинних допущень. Завдяки використанню концептуальних засад підвищується ефективність практичної реалізації комплексу інструментів інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, торговельні підприємства, процесно-орієнтована методологія, управління підприємствами, концептуальні засади управління.

Rogoza N.E., Tron' S.P. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРУЕМОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье изложены концептуальные основы информационного обеспечения процессно-ориентируемого управления торговыми предприятиями. Предложенные концептуальные основы позволяют установить границы исследования и набор первичных допущений. Благодаря использованию концептуальных основ повышается эффективность практической реализации комплекса инструментов информационного обеспечения процессно-ориентированного управления.

Ключевые слова: информационное обеспечение, торговые предприятия, процессно-ориентированная методология, управление предприятиями, концептуальные основы управления.

Rogoza M.E., Tron' S.P. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE INFORMATIVE PROVIDING ACTIVITY BASED MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES

The article is devoted to conceptual framework of the informative providing of activity-based management of trading enterprises. The proposed concept allows to define the boundaries of the study and the set of primary assumptions. Through the use of the concept increases the efficiency of the practical implementation of complex tools for information providing of activity-based management.

Keywords: informative providing, trading enterprises, activity based methodology, management of enterprises, conceptual principles of management.

Постановка проблеми. Управління підприємствами є інформаційним процесом, при якому обмін інформацією відбувається між системою управління, об'єктом управління та зовнішнім середовищем. Обґрунтування управлінських рішень потребує збору, обробки та комунікації відповідної інформації у системі управління. Особливо це актуально для торговельних підприємств, які мають значну кількість контрагентів та здійснюють свою діяльність в умовах мінливого зовнішнього середовища. У зв'язку з цим інформаційне забезпечення повинно відповідати встановленим на підприємстві вимогам оскільки його якість є головною для прийняття рішень із розвитку та діяльності, що можливе, у свою чергу, за умови ефективного управління процесами. Тому розробка концептуальних засад інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління є першочерговим завданням вдосконалення комунікацій управлінської системи у відповідь на виклики зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження робіт О. Яшина, О. Віноградової, В. Коваль, Р. Прокопенко, Ю. Соломки, Є. Карпенко, Д. Лозовицької, І. Паніна [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8] дало змогу проаналізувати запропоновані теоретико-методологічні засади розробки інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами. Але типовими недоліками розглянутих підходів є: ігнорування специфічних бізнес-процесів торговельного підприємства; використання для оцінки ефективності інформаційного забезпе-

чення процесно-орієнтованого управління загальних методів, які не враховують особливості торговельних підприємств; недоведеність запропонованих підходів та концепцій розробки інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління до рівня практичних методик; застарілість запропонованих інструментів розробки інформаційного забезпечення; надмірна суб'єктивність запропонованих механізмів.

Варто зазначити, що розробка інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами неможлива без попереднього обґрунтування та підходів для реалізації складових цього інформаційного забезпечення, тобто без відповідних концептуальних засад, які можуть бути представлені у вигляді схеми концепції. При обґрунтуванні концепції необхідно визначити організацію процесів інформаційного забезпечення та встановити вимоги до даних та інформації, які обробляються завдяки цим процесам. Запропоновані концептуальні засади мають бути достатньо універсальними, щоб їх можливо було використовувати на будь-яких торговельних підприємствах, та при цьому враховувати особливості процесно-орієнтованого управління процесами торговельних підприємств.

Метою статті є розробка концептуальних засад інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами.

Основні результати дослідження. Концепцію інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами

запропоновано розглядати як систему, яка має чотири ієрархічні рівні. Для побудови комунікаційних зв'язків такої системи запропоновано теоретичні підходи та практичні інструменти для вирішення проблеми інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами.

На першому рівні комунікації визначаються базові припущення, які є підставою для побудови інструментів вирішення проблеми розробки інформаційного забезпечення торговельного підприємства. В якості таких теорій та методологій запропоновано використовувати: методологію системного підходу; теорію комунікацій; методологію економіко-математичного моделювання; теорію рефлексивного управління; теорію управління підприємствами.

Декомпозиція складної системи, до якої входять саме підприємство, його постачальники, та споживачі продукції, здійснюється за допомогою методології системного підходу. Ця методологія дає змогу здійснити розгляд декількох систем, які, у свою чергу, складають систему інформаційного забезпечення управлінської діяльності на торговельних підприємствах. До цих систем віднесено три основних складові: систему процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством; систему закупівлі, реалізації та додання вартості товарам, торгівлю якими здійснює підприємство; систему комунікацій між центрами відповідальності.

У концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством системний аналіз дає можливість визначити загальні принципи побудови системи інформаційного забезпечення. Після визначення загальних принципів можливе розширення їх описом особливостей елементів системи, та бізнес-процесів і центрів відповідальності торговельного підприємства, їх внутрішніх взаємозв'язків та устрою. Додатковою можливістю системного аналізу є визначення переліку подібних якостей та відмінностей системи інформаційного забезпечення управлінської діяльності, що розробляється, порівняно з системами інформаційного забезпечення інших підприємств, які обрано як зразкові.

Наступним елементом рівня теорій та методологій комунікації є теорія комунікацій. У контексті інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління теорія комунікацій дає змогу забезпечити ефективну передачу інформації між основними виробниками та споживачами інформації торговельного підприємства. В їх якості розглядаються споживачі товарів та послуг торговельного підприємства, виконавці бізнес-процесів, центри відповідальності бізнес-процесів, вище керівництво торговельного підприємства. Застосування теорії комунікацій до інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством дає змогу встановити та здійснити опис вимог до інформаційних повідомлень, якими обмінюються суб'єкти реалізації торговельних бізнес-процесів.

Однією з головних у концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством є методологія економіко-математичного моделювання. Ця методологія дає змогу формалізувати процес оцінювання ступеня досягнення цільових показників реінжинірингу при впровадженні інформаційного забезпечення. Також моделювання може використовуватися при побудові моделей регулярного контролю виконання плану з підвищення ефективності інформаційного забезпе-

чення. Для проблеми, що вирішується, об'єктами, для яких будуються моделі, є організація інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами та організація внутрішнього аудиту ефективності інформаційного забезпечення. Відповідно, алгоритмами є оптимізаційні обчислювальні алгоритми та імітаційні алгоритми.

При дослідженні інформаційного забезпечення варто враховувати, що в економічних системах існує проблема спотворення інформації при її передачі. Це обумовлено тим, що до складу системи торговельного підприємства та його зовнішніх контрагентів входять люди, позиція яких характеризується свободою волі і вибору. Тому в концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством необхідно використовувати принципи теорії рефлексивного управління. В універсальному сенсі під рефлексивним управлінням розуміється процес передавання підстав для прийняття рішень одним суб'єктом іншому [10, с. 25]. Тобто принципи рефлексивного управління дають змогу здійснювати м'які управлінські впливи, коли прямі накази не мають ефекту або взагалі не можуть бути використані. Використовувати принципи теорії рефлексивного управління пропонується при застосуванні в інформаційному забезпеченні методів аналізу інформації та методів прийняття рішень.

Виконання функцій управління при реалізації концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством потребує використання принципів теорії управління підприємствами. До таких функцій віднесено, насамперед, функції планування, організації, контролю та регулювання інформаційних потоків при прийнятті управлінських рішень в центрах відповідальності бізнес-процесів. Теорія управління підприємством дає змогу здійснювати управління інформаційними потоками внутрішнього та зовнішнього середовища торговельного підприємства. Використовується ця теорія також для концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством методів прийняття рішень та методів процесно-орієнтованого управління.

Конкретизація засобів, що покладено в основу концепції, здійснюється на рівні методів та підходів. До основних методів і підходів віднесено: методи моніторингу і контролю, методи аналізу інформації, методи прийняття рішень, методи процесно-орієнтованого управління. Усі перераховані методи не використовуються окремо при розробці інструментів для розробки та впровадження інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами, а функціонують сумісно.

Методи контролю використовуються для оцінки, на відповідність фактичних ключових показників діяльності торговельного підприємства встановленим значенням. Методи моніторингу, тобто автоматизованого збору ключових показників, необхідні для кожного етапу розробки інформаційного забезпечення. Вони одночасно використовуються як при розробці інформаційного забезпечення, для оцінки його ефективності, так і після завершення впровадження концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством, для відстеження показників діяльності торговельного підприємства. Методи аналізу інформації необхідні на етапі побудови та на етапі планового функціонування інформаційного забезпечення, а також для аналізу з метою визначення ефективності його функціонування і впровадження.

Використання оптимізаційних методів дає змогу сформуванню найбільш ефективний комплекс заходів з впровадження інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством. Для кожного із цільових показників ефективності інформаційного забезпечення може бути побудовано відповідну оптимізаційну модель. Також може бути здійснено оптимізацію впровадження інформаційного забезпечення за критерієм збалансованості цільових показників або взагалі здійснено багатокритеріальну оптимізацію декількох показників.

Складовою інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством є система підтримки прийняття рішень (далі – СППР). Для побудови такої системи необхідно використовувати методи прийняття рішень, за допомогою яких визначається, які саме інформаційні потоки необхідні для обґрунтування прийняття рішень особам, що приймають рішення у центрах відповідальності бізнес-процесів торговельного підприємства. Основними рішеннями, які можуть бути обґрунтовані за допомогою СППР, є управління логістичними потоками товарів, управління складськими запасами, управління асортиментом товарів.

Структура інформаційного забезпечення залежить від особливостей бізнес-процесів торговельного підприємства, тому необхідно використання методів процесно-орієнтованого управління. Найбільш важливими такими методами є ті, що надають можливість здійснювати декомпозицію бізнес-процесів, визначати межу бізнес-процесів, реінжиніринг, оцінювати ефективність здійсненого реінжинірингу.

На методично-інструментальному рівні визначаються інструменти, якими пропонується вирішувати проблему розробки інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами. На цьому рівні концепцію інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами складають: підхід до аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності при процесно-орієнтованому управлінні підприємствами; оцінювання тенденцій та стану зрілості технологій інформаційного забезпечення при процесно-орієнтованому управлінні; підхід до діагностики ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління.

Аналіз інформаційного забезпечення господарської діяльності при процесно-орієнтованому управлінні підприємствами базується на визначенні типових бізнес-процесів торговельного підприємства та встановленні, які інформаційні потоки необхідні для їх реалізації.

Оцінювання тенденцій та стану зрілості технологій інформаційного забезпечення при процесно-орієнтованому управлінні може здійснюватися шляхом порівняння того забезпечення, яке є на торговельному підприємстві, із зразками інших найбільш успішних підприємств. Завдяки використанню уже перевічених рішень мінімізуються витрати на дослідження та розробку нового інформаційного забезпечення.

Діагностика ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління здійснюється шляхом побудови системи цільових показників. Обов'язковою умовою при цьому є необхідність оцінки збалансованості цільових показників, що дозволить постійно вдосконалювати інформаційне забезпечення у відповідності зі зміною зовнішнього середовища та умовами діяльності торговельного підприємства.

На організаційно-практичному рівні визначено інструменти для практичної реалізації розробленої концепції, такі як: механізм синтезу інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами; модель організації інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами; модель організації внутрішнього аудиту ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління.

Механізм синтезу інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами є головним для розробки усіх інших інструментів, тому в основу механізму покладено необхідність забезпечення координованості між елементами інформаційного забезпечення, що дає змогу зменшити витрати ресурсів на побудову інформаційного забезпечення.

Модель організації інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами базується на використанні інструментарію реінжинірингу торговельного підприємства. При здійсненні циклу адаптації торговельного підприємства до зміни зовнішнього середовища в рамках парадигми процесно-орієнтованого управління використання цієї моделі дає можливість забезпечення досягнення цільових показників діяльності підприємства.

Модель організації внутрішнього аудиту ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління базується на декомпозиції на складові процесу впровадження нового інформаційного забезпечення на торговельному підприємстві. Завдяки цьому контроль виконання показників здійснюється на кожному кроці впровадження інформаційного забезпечення, що підвищує його ефективність.

Висновки. Запропоновано концептуальні засади інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами, які поєднують базові методології і теорії та засновані на них методи і підходи з інструментами для вирішення проблеми забезпечення необхідною інформацією процесу управління торговельним підприємством. Використання концептуальних засад дає змогу визначити межі дослідження та набір первинних допущень, що підвищує ефективність практичної реалізації розробленого комплексу інструментів інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградова О.В. Концепція реінжинірингу бізнес-процесів торговельних підприємств / О.В. Виноградова // Вісник ДонДУЕТ: Науковий журнал. – Донецьк, 2006. – № 5(29). – С. 156-167.
2. Карпенко Є.А. Формування механізму процесно-орієнтованого управління підприємствами / Є.А. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – № 5(44). – С. 191-196 – (Серія «Економічні науки»).
3. Коваль В.В. Особливості проектування системи управління бізнес-процесами надання нових послуг інфокомунікацій / О.С. Редькін, В.В. Коваль // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / наук. ред. М.І. Зверьков. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вып. 34. – С. 148-153.
4. Лозовицька Д.С. Особливості попроцесного обліку витрат на підприємствах торгівлі автомобілями та їх сервісу / Д.С. Лозовицька // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вып. 34. – С. 81-89. – (Серія економічна).
5. Панин И.Н. Процессный подход в управлении предприятием и саморегулирование его деятельности / И.Н. Панин, Л.Д. Подлипаев, А.С. Панфилов. – М.: Гелиос АРВ, 2009. – 320 с.
6. Прокопенко Р.В. Обоснование методологии моделирования

- диверсифікації внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р.В. Прокопенко // Економіка і управління: наук. журн. – 2015. – № 3(67). – С. 14-21.
7. Репин В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. Репин, В. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
 8. Соломка Ю.І. Агентне моделювання бізнес-процесів на торговельному підприємстві / Ю.І. Соломка // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 257 в 7 т., т. III. – С. 734-743.
 9. Яшина О.М. Структурно-аналітичне забезпечення процесу управління доступом до інформаційної системи торговельної мережі супермаркету / О.М. Яшина // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2014. – № 1. – С. 41-46.
 10. Лефевр В. Алгебра совести / В. Лефевр. – М. : Когито-центр, 2003. – 426 с.

УДК 338.45:622.324

Ромашко О.М.

*аспірант кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано наявні методичні підходи до оцінювання рівня диверсифікації виробничої діяльності підприємств та запропоновано власний підхід до ідентифікації рівня диверсифікації газотранспортних підприємств. Здійснено моделювання рівня диверсифікованості підприємств з різною галузевою структурою. На прикладі УМГ «Прикарпаттрансгаз» апробовано методику оцінювання рівня диверсифікації. Доведено, що для покращення ситуації підприємство повинно шукати нові шляхи для подальшого розвитку саме за рахунок диверсифікації, яка є джерелом потенційного підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: диверсифікація, рівень диверсифікації, коефіцієнт диверсифікації, оцінювання, моделювання.

Ромашко А.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы существующие методические подходы к оценке уровня диверсификации производственной деятельности предприятий и предложен собственный подход к идентификации уровня диверсификации газотранспортных предприятий. Осуществлено моделирование уровня диверсификации предприятий с различной отраслевой структурой. На примере УМГ «Прикарпаттрансгаз» апробирована методика оценки уровня диверсификации. Доказано, что для улучшения ситуации предприятие должно искать новые пути для дальнейшего развития именно за счет диверсификации, которая является источником потенциального повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: диверсификация, уровень диверсификации, коэффициент диверсификации, оценка, моделирование.

Romashko O.M. METHODIC APPROACHES APPLIED TO THE EVALUATION OF DIVERSIFICATION LEVEL OF GAS TRANSPORT ENTERPRISES

The article analyzes the existing methodological approaches to the evaluation of diversification level of enterprises' production activity and proposes own approach to the identification of diversification level of gas transportation enterprises. Modeling of the diversification level of enterprises with different branch structure has been conducted. Taking as an example Department of Main Gas Pipelines «Prykarpatttransgas» the evaluation methodology of the diversification level has been tested. It has been proved that to improve the situation the enterprise should find new ways for further development through diversification which is considered as a source for the potential increase potential of activity the efficiency of economic entities.

Keywords: diversification, level of diversification, coefficient of diversification, evaluation, modeling.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях мінливого зовнішнього середовища підприємства постійно намагаються підвищувати ефективність своєї діяльності. Вирішальну роль у забезпеченні фінансової стійкості та конкурентоспроможності відіграють диверсифікаційні процеси, оскільки диверсифікація є універсальним інструментом управління ризиками і своєрідним страховим механізмом. Проте будь-яке підприємство, навіть вузькоспеціалізоване, при проведенні своєї виробничої діяльності здійснює не тільки основний вид діяльності. Тому для застосування ефективної стратегії диверсифікації першочерговим є проведення оцінки наявного рівня диверсифікаційної складової підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Наукові розробки закордонних та українських учених, які досліджували питання організаційно-економічних засад диверсифікації, здебільшого присвячені проблемам сутності диверсифікації, вибору напрямків і методів диверсифікаційних процесів підприємств різних галузей, а також оцінки їхньої ефективності.

Як показав аналіз наукових праць В.Г. Андрійчука, О.Ю. Ничипорука [1], В.І. Ткачука [2], Н.В. Радуки, Л.А. Петренка [3], Бері [4; 5] та Якеміна [5], таке питання, як діагностика досягнутого рівня диверсифікаційної складової на підприємстві, усе ще залишається недостатньо висвітленим у науковій літературі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі методичного інструментарію щодо ідентифікації рівня диверсифікації та розроблення власного методичного підходу до діагностики наявного рівня диверсифікації, а також вимірювання рівня диверсифікації на прикладі УМГ «Прикарпаттрансгаз».

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжними та вітчизняними дослідниками розроблено низку методичних підходів для оцінки наявного рівня диверсифікації діяльності підприємства.

Поширеним показником для визначення рівня диверсифікованості є індекс Херфіндала-Хіршмана, який був запропонований Бері [4]:

$$H = 1 - \sum_{i=1}^n p_i^2, \quad (1)$$

де p_i – частка i -ї галузі у структурі товарної продукції;

n – кількість галузей.

Якщо значення індексу дорівнює 0, то підприємство здійснює діяльність лише в одній галузі; якщо підприємство здійснює свою діяльність у багатьох галузях економіки, і частки виробництва різних галузей будуть близькими за значенням, то індекс буде наближеним до 1.

Граничні межі для даного коефіцієнта встановлено таким чином [2, с. 69]:

- $H < 0,4375$ характеризує низький рівень диверсифікації;

- $0,4375 < H < 0,7975$ характеризує середній рівень диверсифікації;

- $H > 0,7975$ характеризує високий рівень диверсифікації.

Одним із відомих підходів до визначення рівня диверсифікованості підприємства є використання індексу ентропії [5]:

$$E = \sum_{i=1}^n p_i \ln \left(\frac{1}{p_i} \right), \quad (2)$$

За В.Г. Андрійчуком та О.Ю. Ничипоруком [1], при ідентифікації диверсифікованості підприємства можна використовувати таку систему показників:

- абсолютний рівень диверсифікації, який враховує кількість технологічно не пов'язаних між собою галузей з кінцевим продуктом, який придатний до реалізації;

$$K_a = n, \quad (3)$$

- інтегральний показник диверсифікації виробництва, який враховує не тільки кількість галузей, а й їхній вплив на величину отримуваних доходів.

Авторами пропонуються два підходи щодо визначення інтегрального показника, один з яких полягає у використанні індексу Херфіндала-Хіршмана.

Інший із пропонованих ними підходів передбачає визначення коефіцієнта зосередженості галузей:

$$K_{зв} = 1 - \frac{100}{\sum_{i=1}^n p_i (2N_i - 1)}, \quad (4)$$

де N_i – порядковий номер галузі в ранжованому ряді, побудованому за спадним принципом: галузь, яка займає найбільшу частку в структурі товарної продукції, має перший номер, а найменшу – останній.

Чим більше значення коефіцієнта, тим підприємство є більш диверсифікованим, і навпаки.

Даний коефіцієнт можна визначати і за зростаючим принципом [3].

Крім того, до основних інструментів вимірювання рівня диверсифікації підприємств віднесено [3]:

- трансформований показник концентрації:

$$K_T = 1 - p_{max}, \quad (5)$$

де p_{max} – частка основного виду продукції у загальній виручці підприємства;

- індекс Аттона:

$$W = 2 \sum_{i=1}^n N_i \cdot P_i - 1. \quad (6)$$

На нашу думку, наведені показники (1-6) можна використовувати для оцінки рівня диверсифікації діяльності підприємства не тільки шляхом урахування кількості галузей, а і кількості напрямків діяльності чи видів продукції.

Варто зазначити, що вищенаведені показники несуть різне змістовне навантаження і кожен з

них має певні переваги та недоліки щодо застосування [3].

Так, зокрема, перевагою застосування абсолютного показника диверсифікації (3) є його простота розрахунку та трактування, а недоліком – неможливість урахування ступеня розподілу діяльності підприємства між різними галузевими напрямками.

Трансформований показник концентрації (5) також досить простий у розрахунку та трактуванні і потребує мінімальної інформації. Проте він не враховує частки інших видів діяльності та їх кількості, тобто він не відображає вагомості інших галузей.

Перевагою застосування індексу Херфіндала-Хіршмана (1) є врахування усіх галузевих напрямів та частки продукції за кожним з них. Даний коефіцієнт є чутливим до однакової значущості напрямків, що призводить до зниження впливу галузей із незначною часткою продукції. Крім того, він не враховує ступеня спорідненості певних галузей.

Позитивною стороною застосування індексу ентропії (2) є те, що при його визначенні враховуються: кількість галузей, в яких діє підприємство, розподіл загальної виручки компанії між різними напрямками діяльності та ступінь спорідненості між різними галузями, в яких функціонує підприємство. Останній чинник відрізняє і підкреслює перевагу індексу ентропії щодо індексу Херфіндала-Хіршмана. Ще однією перевагою індексу ентропії є те, що він виключає мультиколінеарність даних, що є характерним для індексу Херфіндала-Хіршмана.

Негативною стороною застосування даного показника є завищення впливу галузей із незначною часткою продукції. Крім того, він більшою мірою враховує кількість галузей, ніж їх ступінь розподілу.

Щодо коефіцієнта зосередженості (4), то перевагою його застосування є врахування ступеня розподілу діяльності підприємства між різними галузевими напрямками, кількості галузей, частки продукції та рангу галузі. Проте оскільки профільний галузі присвоюються найбільший ранг, то даний коефіцієнт знижує вплив галузей із незначною часткою продукції.

Індекс Аттона (6), як і попередній показник, враховує ранг підприємства, проте є більш чутливим до розподілу діяльності підприємства між різними галузевими напрямками. Недоліком його застосування є завищення впливу галузей із незначною часткою продукції.

Очевидним є те, що при здійсненні ідентифікації диверсифікації за трансформованим показником концентрації, Бері-індексом та спадним коефіцієнтом трансформації, диверсифікованість діяльності досягається при розширенні кількості галузей чи напрямків. Тобто чим більше галузей (напрямів, видів продукції), тим більш диверсифікованим є діяльність підприємства. Проте не завжди нарощування кількості галузей призводить до позитивних змін на підприємстві, оскільки втрачаються переваги спеціалізованого виробництва. Це пов'язано із тим, що розвиток багатогалузевої діяльності шляхом доповнення наявного бізнесу новими напрямками призводить до розпорошення ресурсів та зростання витрат, а досягти їхньої раціональної структури дуже складно.

На нашу думку, для вузькоспеціалізованих галузей, якими є трубопровідний транспорт газу, доцільно використовувати методику, яка б враховувала саме цю вузьку спеціалізацію. Тобто недоцільно здійснювати диверсифікацію в широкому спектрі нарощуючи до нескінченності кількість видів діяль-

ності, бо таким чином ефективність основних видів діяльності буде знижуватися.

Тому ми вважаємо, що варто обмежувати кількість видів діяльності для такого типу підприємств з тим, щоб, з одного боку, не знижувати ефективності вузької спеціалізації основних видів діяльності (профільного напрямку діяльності), а з другого боку – бути додатковим резервом забезпечення фінансової стійкості.

Таким чином, основна дилема застосування диверсифікації лежить в площині оптимального набору видів діяльності та економічно обґрунтованої межі розширення діяльності. Важливим аспектом зазначеної проблеми є раціональне збалансування структури діяльності газотранспортних підприємств, що передбачає відповідь на такі питання:

- якою повинна бути оптимальна частка основного (профільного) виду діяльності?
- як повинна змінюватися частка основного виду впродовж життєвого циклу підприємства?
- скільки інших видів діяльності повинно бути та яким повинно бути між ними співвідношення?

Для отримання відповіді на поставлені запитання нами було проведено анкетування керівників та спеціалістів газотранспортних підприємств, на основі якого було встановлено, що:

- оптимальна частка основного виду діяльності газотранспортних підприємств змінюється залежно від стадії життєвого циклу. На завершальних стадіях життєвого циклу оптимальна частка за результатами опитування експертів повинна становити 70%;

- окремий напрям можна вважати диверсифікованим видом діяльності, якщо частка виробництва становить не менше 5% у загальних обсягах виробництва, а раціональним, якщо його частка у межах 5-10%.

Результати проведеного анкетування підтверджують думку Т. Коно [6], який, розглядаючи процес диверсифікації, пропонує поділяти підприємства за критерієм частки в загальному обсязі реалізації на:

- однопродуктові – реалізація одного товару займає більше 95%;
- з домінуючим продуктом – реалізація одного товару займає від 70% до 95%;
- диверсифіковані – реалізація одного товару займає менше 70%.

Індекс диверсифікації нами пропонується визначати як суму часток окремих видів діяльності в загальному обсязі виробництва за умови, що вони не перевищують певні граничні значення:

- рекомендована нижня межа частки основного виду діяльності для підприємств, які технологічно відносяться до групи спеціалізованих (з домінуючим продуктом за Т. Коно [6]) повинна становити 0,7 (існуюча частка не може бути меншою за рекомендоване значення, в іншому випадку підприємство не буде спеціалізованим, а диверсифікованим);

- для неосновного виду діяльності частка не може перевищувати значення 0,1.

Доцільність нашого підходу підтверджується результатами Р. Кунца [7], який на основі аналізу найбільш ефективних фірм-конгломератів виявив, що сфер діяльності повинно бути не більше 4.

Формула для визначення індексу диверсифікації матиме такий вигляд:

$$I_d = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{D_i}{D} \right)}{1 - \chi_{od}}, \quad (7)$$

де D_i – дохід від неосновного виду діяльності за окремим напрямом;

D – загальна сума доходів;

Якщо $D_i/D \geq 0,1$, то у формулі (7) D_i/D приймається рівним 0,1.

χ_{od} – рекомендована частка основного виду діяльності;

n – кількість напрямів діяльності.

Цей показник прийматиме значення від 0 до 1.

Ми пропонуємо градацію рівня диверсифікації, що охоплює п'ять основних зон (табл. 1).

Таблиця 1

Градація рівня диверсифікації діяльності

Значення коефіцієнта диверсифікації	Зона диверсифікації
$K_d = 0$	Недиверсифікована діяльність (НД)
$0 < K_d < 0,5$	Слабодиверсифікована діяльність (СД)
$0,5 \leq K_d < 0,8$	Помірнодиверсифікована діяльність (ПД)
$0,8 \leq K_d < 1$	Високодиверсифікована діяльність (ВД)
$K_d = 1$	Поглиблений рівень диверсифікації (ПГД)

Джерело: складено автором

Універсальність запропонованого нами підходу полягає в можливому його застосуванні для будь-яких вузькоспеціалізованих підприємств. При цьому визначення оптимальної частки основного виду діяльності ґрунтується на методі експертних оцінок.

Визначення переваги застосування запропонованого індексу для оцінки діяльності спеціалізованих підприємств є можливим при дослідженні їх конкретних числових значень. Для цього нами було здійснено моделювання підприємств із різною значимістю як основного виду діяльності, так і інших напрямків, таблиця 2.

Моделювання розподілу часток однопродуктових підприємств за індексом диверсифікації показало, що їхня діяльність може бути тільки слабо диверсифікованою. Щодо підприємств із домінуючим продуктом, то при зменшенні частки профільного виду діяльності і рівномірності часток інших видів діяльності, рівень диверсифікації діяльності буде посилюватися. Високо диверсифікована діяльність спостерігатиметься при частці основного виду продукції не більше ніж 75% та наявності 3-4 інших напрямів із майже однаковою значущістю. Встановлено, що поглибленого рівня диверсифікації підприємство може досягти лише за умови частки профільної галузі на рівні 70% та рівномірності розподілу доходів від інших видів діяльності.

Для порівняння нами також було здійснено розрахунок індексу Херфіндала-Хіршмана та коефіцієнта

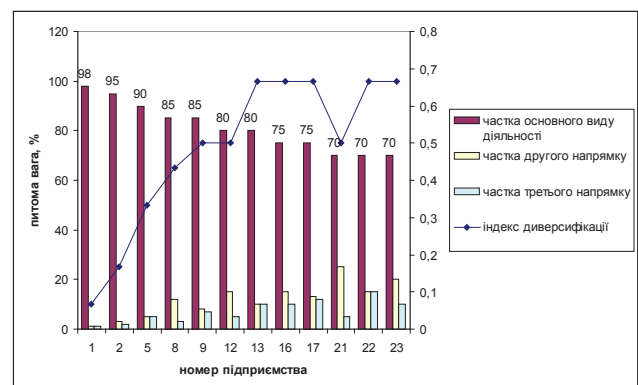


Рис. 1. Динаміка змодельованого індексу диверсифікації (три галузеві напрями)

Джерело: побудовано за даними таблиці 2

ента зосередженості галузей, які мають однаковий діапазон змін із індексом диверсифікації. Значення даних показників для підприємств із різним розподілом часток продукції не перевищують значення 0,57,

тобто діяльність підприємства матиме лише середній рівень диверсифікації, що є підтвердженням вище сформульованої думки про недоцільність їх застосування для спеціалізованих підприємств.

Таблиця 2

Моделювання значень показників диверсифікації

№ підприємства	Кількість галузей					Показники рівня диверсифікації			Відносний рівень диверсифікації діяльності (запропоновано автором)
	1	2	3	4	5	Індекс Бері	Коефіцієнт зосередженості	Індекс диверсифікації (запропоновано автором)	
	Частка продукції, %								
1	98	1	1			0,0394	0,057	0,067	СД
2	95	3	2			0,0964	0,123	0,167	СД
3	95	2	2	1		0,0968	0,153	0,167	СД
4	95	2	1	1	1	0,0968	0,180	0,167	СД
5	90	5	5			0,187	0,231	0,333	СД
6	90	4	3	3		0,1872	0,275	0,333	СД
7	90	3	3	2	2	0,188	0,315	0,333	СД
8	85	12	3			0,2628	0,265	0,433	СД
9	85	8	7			0,2704	0,306	0,5	ПД
10	85	5	5	5		0,272	0,375	0,5	ПД
11	85	4	4	4	3	0,273	0,419	0,5	ПД
12	80	15	5			0,337	0,333	0,5	ПД
13	80	10	10			0,349	0,375	0,667	ПД
14	80	7	7	6		0,3508	0,438	0,667	ПД
15	80	5	5	5	5	0,352	0,500	0,667	ПД
16	75	15	10			0,414	0,412	0,667	ПД
17	75	13	12			0,419	0,425	0,667	ПД
18	75	15	5	5		0,412	0,444	0,667	ПД
19	75	10	10	5		0,424	0,474	0,833	ВД
20	75	10	5	5	5	0,422	0,524	0,833	ВД
21	70	25	5			0,447	0,412	0,5	ПД
22	70	15	15			0,486	0,474	0,667	ПД
23	70	20	10			0,469	0,444	0,667	ПД
24	70	20	5	5		0,467	0,474	0,667	ПД
25	70	15	10	5		0,484	0,500	0,833	ВД
26	70	12	12	6		0,491	0,519	0,9	ВД
27	70	10	10	10		0,489	0,545	1	ПРД
28	70	20	4	3	3	0,468	0,495	0,667	ПД
29	70	15	5	5	5	0,482	0,545	0,833	ВД
30	70	12	12	5	1	0,492	0,524	0,867	ВД
31	70	12	10	4	4	0,4914	0,545	0,933	ВД
32	70	10	10	5	5	0,494	0,565	1	ПРД

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Структура доходів УМГ «Прикарпаттрансгаз» за 2013–2014 рр.

Показник, %	КВЕД	2013	2014
Дохід від основної діяльності, у т.ч. від		97,8935	97,7017
- транспортування газу	H 49.50	97,8935	97,7017
Дохід від неосновної діяльності, у т.ч. від		2,1065	2,2985
- продажу продовольчих товарів та продукції власного виробництва підрозділами громадського харчування	C 10.85 G 47.11	0,9908	1,2472
- надання автотранспортних послуг стороннім організаціям	H 49.41 H 49.39	0,0003	0,0056
- надання послуг з видачі техумов	M 71.20	0,0291	0,0491
- надання послуг з технічного контролю обладнання та технічного обслуговування	C 33.12	0,0766	0,1202
- надання послуг зі зберігання ТМЦ	H 52.10	0,0026	0,0180
- надання послуг з теплообслуговування (теплопостачання)	D 35.30	0,1708	0,7313
- надання інших робіт (послуг)	-	0,8363	0,1271
Сукупний дохід		100	100

Джерело: складено автором за даними [8; 9]

На рисунку 1 графічно відображено змодельовану динаміку індексу диверсифікації для трьох галузей.

Зміст наведеного рисунка свідчить про те, що рівень диверсифікованості посилюється із зменшенням частки основного виду діяльності.

Зниження індексу диверсифікації для підприємства № 21 (табл. 2, рис. 1) обумовлене нераціональною структурою розподілу обсягів виробництва за галузями діяльності.

Таким чином, перевагою застосування запропонованого нами коефіцієнта диверсифікації є те, що він враховує не тільки кількість та частку окремих видів діяльності у структурі виробництва, але і відображає раціональність пропорцій між ними.

Проведемо аналіз оцінки наявного рівня диверсифікації діяльності газотранспортного підприємства УМГ «Прикарпаттрансгаз» на основні наведених методичних підходів (табл. 4). Вихідна інформація подана в таблиці 3.

Таблиця 4
Ідентифікація рівня диверсифікації діяльності УМГ «Прикарпаттрансгаз»

Показник	2013	2014
Абсолютний рівень диверсифікації (кількість видів (напрямів, галузей) діяльності)	10	10
Трансформований показник концентрації	0,0211	0,0230
Беррі-індекс/Показник Херфіндаля-Хіршмана	0,0415	0,0452
Коефіцієнт зосередженості галузей (за зростаючим принципом)	0,932	0,9265
Коефіцієнт зосередженості галузей (за спадним принципом)	0,068	0,0735
Індекс ентропії	0,1256	0,1358
Індекс Аттона	1,0728	1,2047
Індекс диверсифікації	0,0703	0,0767

Джерело: розраховано автором за даними таблиці 3

Таким чином, протягом аналізованого періоду діяльність УМГ «Прикарпаттрансгаз» була слабодиверсифікованою, проте за рахунок зростання частки доходів від інших видів діяльності прослідковується тенденція до незначного зростання рівня диверсифікації.

Варто зазначити, що протягом останніх років спостерігається зменшення обсягів отриманих доходів як від основної діяльності за рахунок скорочення обсягів транзиту, так і від інших видів діяльності. Ця негативна тенденція призводить до зниження ефективності використання виробничого потенціалу та погіршення фінансової стійкості не тільки дослі-

джуваного підприємства, але й материнської компанії ПАТ «Укртрансгаз». Тому підприємству необхідно підвищувати диверсифікаційну активність.

Висновки. Як показали наші дослідження, ідентифікувати рівень диверсифікації діяльності підприємства можна за допомогою низки підходів, які несуть різне змістовне навантаження, і кожен з яких має певні переваги та недоліки щодо застосування. Нами запропоновано методичний підхід до оцінки рівня диверсифікації вузькоспеціалізованих підприємств, до яких належать газотранспортні підприємства.

На прикладі УМГ «Прикарпаттрансгаз» апробовано методіку оцінювання рівня диверсифікації та встановлено, що виробнича діяльність газотранспортного підприємства є вузькоспеціалізованою, характеризується вкрай низьким рівнем диверсифікації, що створює загрози для існування підприємства в умовах скорочення попиту на газотранспортні послуги. В умовах економічної кризи, скорочення обсягів транспортування і транзиту газу для покращення фінансового стану, довгострокової стабільності та підвищення конкурентоспроможності газотранспортне підприємство повинно шукати нові шляхи для подальшого розвитку як традиційних, так і нетрадиційних видів діяльності саме за рахунок диверсифікації, яка є джерелом потенційного зростання підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Диверсифікація аграрних підприємств: сутність, форми, види та методика виміру і аналізу її рівня / В.Г. Андрійчук, О.Ю. Ничипорук // Стратегія економічного розвитку України. Науковий збірник. – 2002. – Вип. 3(10). – С. 75-84.
2. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємства : монографія / В.І. Ткачук. – Житомир : ЖНАЕУ, 2011. – 268 с.
3. Радука Н.В. Діагностика диверсифікаційних процесів на підприємстві / Н.В. Радука, Л.А. Петренко // Стратегія економічного розвитку України. Науковий збірник. – 2012. – Вип. 29. – С. 214-221.
4. Berry С.Н. Corporate Growth and Diversification // The Journal of Law and Economics. Vol.14 № 2 October, 1971, pp. 371-383.
5. Jacquemin А.Р., Berry С.Н. Entropy Measure of Diversification and Corporate Growth // The Journal of Industrial Economics, Vol. 27, № 4 June 1979, pp. 359-369.
6. Коно Т. Стратегія і структура японських підприємств. Пер.с англ. / Т. Коно. – М.: Прогрес, 1987. – 384 с.
7. Кунц Р. Стратегія диверсифікації і успіх підприємства / Р. Кунц // Проблеми теорії і практики управління. – 1994. – № 1. – С.96-100.
8. Звіт про фінансові результати УМГ «Прикарпаттрансгаз» за 2013–2014 роки.
9. Перелік кодів видів економічної діяльності за національним класифікатором [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html>.

УДК 658.27:631.11

Черкасов О.О.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавської державної аграрної академії

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Статтю присвячено дослідженню особливостей аналізу процесу відтворення основних засобів у сільському господарстві. Визначено етапи аналізу стану та результативності відтворення основних засобів. Проведено систематизацію показників, що характеризують процес відтворення основних засобів. Запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки ефективності відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, відтворення, інтенсивність, ефективність, інновації, інтегральна оцінка.

Черкасов А.А. СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ВОССОЗДАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Статья посвящена исследованию особенностей анализа процесса восстановления основных средств в сельском хозяйстве. Определены этапы анализа состояния и результативности восстановления основных средств. Проведена систематизация показателей, которые характеризуют процесс восстановления основных средств. Предложен методический подход к интегральной оценке эффективности восстановления основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: основные средства, анализ, восстановление, интенсивность, инновации, интегральная оценка.

Cherkasov O.O. SYSTEM ANALYSIS OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS IN AGRICULTURE

The article deals with the peculiarities of the analysis of the process of reproduction of fixed assets in agriculture. It represents the stages of the analysis of the state and effectiveness of reproduction of fixed assets and the systematization of indexes which characterize the process of reproduction of fixed assets. The author proposes a methodological approach to integrated assessment of the effectiveness of reproduction of fixed assets of agrarian enterprises.

Keywords: fixed assets, analysis, reproduction, intensity, innovations, integral estimation.

Постановка проблеми. На сьогодні виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств здійснюється під впливом ряду кризових процесів, що відбуваються в національній економіці. Зношеність основних засобів у сільському господарстві становить 38,8%, більша частина машин, обладнання та транспортних засобів вичерпала свій ресурс і має вік більше 10 років. Рівень інноваційної активності підприємств досить низький, що обумовлено переважно нестачею фінансових ресурсів та зменшенням інвестиційного забезпечення. Такі тенденції негативно впливають на можливості ефективного відтворення основних засобів, а тому необхідним є обґрунтування реалізації стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Комплексний аналіз відтворення основних засобів у підприємствах є передумовою виявлення потреби, своєчасності, необхідності та результативності оновлення основних засобів і на цій основі підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремими аспектами аналітичної оцінки ефективності використання та процесу відтворення присвячено праці таких учених, як Б.Є. Бачевський [1], О.Я. Колещук [2], Т.В. Куницька [3], Т.І. Олійник [4], І.Г. Степанов [5], В.Я. Швец [6], Н.О. Шура [7].

Однак оновлення основних засобів у сільському господарстві має специфічні особливості, а аналіз відтворення потребує системного дослідження з використанням комплексних показників, що враховують усі аспекти цього процесу та зумовили актуальність теми статті.

Мета статті полягає у класифікації показників відтворення основних засобів, розробці інтегрального показника ефективності відтворення основних засобів та обґрунтуванні етапів стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. До методичних прийомів узагальнення і реалізації результатів аналізу відтворення основних засобів

підприємства належать: прийоми систематизації отриманих результатів, їх групування та узагальнення; визначення втрачених можливостей і обчислення обсягу невикористаних резервів; визначення напрямів і розробка економічно обґрунтованих заходів щодо підвищення ефективності діяльності; прийняття управлінських рішень і контроль їх виконання.

Особливості аналізу відтворення основних засобів у сільському господарстві, на нашу думку, такі:

1) розміри відтворення основних засобів мають чітко відповідати потребам і масштабам виробництва та забезпечувати його безперервність, тобто планування придбання обладнання здійснюється на основі технологічних карт сільськогосподарських культур та карт виробництва продукції тваринництва;

2) відтворення основних засобів має відповідати як загальній стратегії розвитку підприємства (лідерства, зростання, стабілізації, скорочення), так і стратегіям розвитку окремих видів продукції;

3) при аналізі основних засобів, що використовуються у рослинництві, необхідно враховувати неритмічність їх використання як протягом року (сезонність виробництва), так і по роках, що зумовлено змінами у структурі посівних площ культур, відмовою від збиткових виробництв тощо;

4) необхідність урахування прискорення темпів науково-технічного прогресу та наявності морального зносу, що вимагає прискорення темпів завершення одного циклу відтворення;

5) орієнтація на оновлення не за рахунок придбання аналогічних зношеним основних засобів, а придбання комплексних агрегатів, здатних виконувати кілька операцій, які мають кращі техніко-економічні показники, що забезпечує економію матеріальних, фінансових та трудових ресурсів;

6) аналіз доцільності відтворення основних засобів безпосередньо пов'язаний з інтенсивністю та ефективністю використання даних засобів. У разі невикористання основного засобу в процесі вироб-

ництва та обслуговування його відтворення є економічно недоцільним;

7) у процесі аналізу важливим є не лише забезпеченість основними засобами, але й їхній якісний стан. При цьому варто враховувати і фізичний, і моральний знос;

8) при аналізі відтворення основних засобів необхідно враховувати способи відтворення. На нашу думку, існують екстенсивний, інтенсивний та інноваційний спосіб відтворення. Інноваційний спосіб передбачає оновлення основних засобів, що передбачає виробництво сільськогосподарської продукції за інноваційними технологіями за умови збалансування економічних, соціальних та екологічних інтересів на основі науково-технічного прогресу.

Аналіз стану та результативності відтворення основних засобів підприємства передбачає здійснення певних аналітичних заходів (рис. 1).

У результаті класифікації показників відтворення основних засобів нами виділено шість груп: інтенсивності, доцільності, забезпеченості та структури основних засобів, результативності, інноваційності та ефективності відтворення, оскільки процес оновлення тісно пов'язаний із процесами використання основних засобів. У розрізі кожної групи можна виділити також натуральні, вартісні та відносні показники.

До групи показників інтенсивності відтворення нами віднесено:

- коефіцієнт оновлення, що визначається відношенням нових основних засобів до засобів на кінець періоду;

- коефіцієнт надходження, розраховується як відношення надходження основних засобів протягом року до вартості основних засобів на кінець періоду;

- коефіцієнт вибуття, що визначається відношенням вартості основних засобів, що вибули протягом періоду, до суми основних засобів на кінець року;

- коефіцієнт заміни – відношення вартості основних засобів, що надійшли протягом року, до суми основних засобів, що вибули;

- коефіцієнт інтенсивності оновлення – відношення вартості основних засобів, що вибули протягом досліджуваного періоду, до надходження основних засобів за даний час.

До показників доцільності відтворення належать:

- коефіцієнт уведення основних засобів в експлуатацію – відношення вартості основних засобів, що введені в експлуатацію, до тих основних засобів, що надійшли;

- коефіцієнт заморожування визначається відніманням коефіцієнта введення основних засобів у експлуатацію від одиниці, а його значення має наближуватися до нуля;

- коефіцієнт необхідності заміни – відношення накопиченої суми амортизації до первісної суми основних засобів;

- коефіцієнт своєчасності заміни – відношення вартості фактично ліквідованих основних засобів до суми річної амортизації, що відображає нормативний знос основних засобів;

- коефіцієнт доцільності проведення капітального ремонту.

Показники забезпеченості та структури основних засобів:

- фондозабезпеченість – розраховують як відношення вартості основних виробничих фондів до площі сільськогосподарських угідь;

- фондоозброєність праці – розраховують як відношення вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві;

- забезпеченість основних засобів оборотними – відношення суми оборотних засобів до основних засобів;

- енергозабезпеченість виробництва;

- енергоозброєність праці;

- питома вага активної частини (машини та обладнання, транспортні засоби тощо) у структурі основних засобів;

- співвідношення активної та пасивної частини основних засобів підприємства.

Показники результативності відтворення:

- коефіцієнт фізичного зносу – відношення суми зносу до вартості основних засобів;

- коефіцієнт загального зносу – враховує фізичний та моральний знос основних засобів;

- коефіцієнт придатності – відношення залишкової вартості основних засобів до первісної;

- абсолютна зміна вартості основних засобів – показує збільшення або зменшення первісної або залишкової вартості основних засобів;

- темп зміни основних засобів – показує, як змінилася вартість основних засобів за аналізовані період;

- темп надходження – показує приріст або зменшення надходження засобів відносно основних засобів на початок періоду;

- коефіцієнт розширеного відтворення основних засобів – показує, яка частина основних засобів направлена на покриття вибуття;

- коефіцієнт обороту основних засобів – відображає швидкість обороту вартості, авансованої в основні засоби;

- машиноозброєність – характеризує вартість машин у розрахунку на одного середньооблікового працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві;

- продуктивність праці – визначається відношенням валової про-

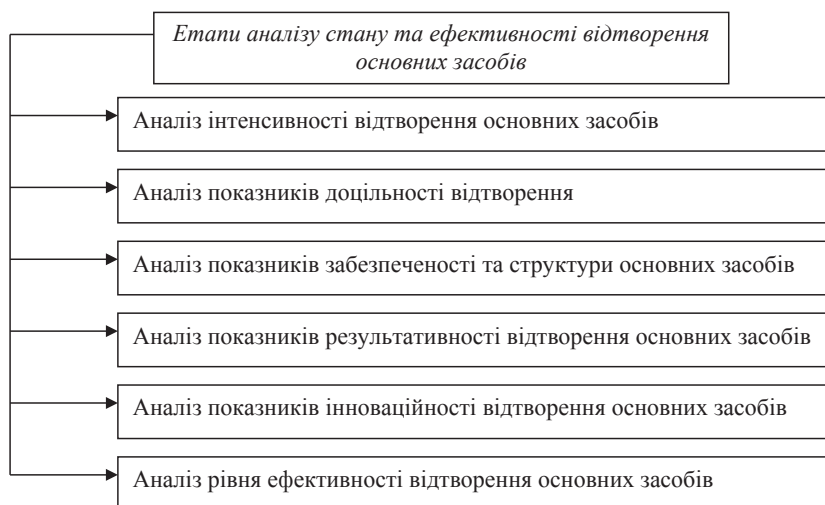


Рис. 1. Етапи економічного аналізу відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах

Джерело: розробка автора

дукції сільського господарства до середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві.

Показники інноваційності відтворення основних засобів:

- коефіцієнт механізації виробничих процесів
- відсоткове відношення обсягу робіт, виконаних машинами, до загального їх обсягу;
- коефіцієнт новизни – показує, яка частка нових основних засобів із тієї суми засобів, що надійшли;
- коефіцієнт масштабності оновлення – відношення нових основних засобів до суми основних засобів на початок року;
- коефіцієнт морального зносу – характеризує знос основних засобів, зумовлений розвитком науково-технічного прогресу і зниженням продуктивності використовуваного засобу порівняно з новим прогресивним засобом;
- коефіцієнт забезпечення підприємства новітньою технікою – відношення кількості (вартості) нової техніки до загальної кількості (вартості) техніки у підприємстві.

Показники ефективності відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств:

- фондвіддача основних засобів;
- фондомісткість основних засобів;
- рентабельність використання основних засобів – визначається відношенням чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості основних засобів;
- норма прибутку – характеризує ефективність використання основних та оборотних засобів підприємства.

Для здійснення поглибленого аналізу оцінки стану, руху та використання основних засобів усі показники можна поділити на основні, додаткові та подібні. Основними є показники, аналіз яких дозволяє зробити висновки про ефективність відтворення. Додаткові показники необхідні у випадку неможливості зробити однозначні висновки в результаті аналізу основних показників і забезпечують більш об'єктивну оцінку. Дублюючі показники підтверджують результати, отримані в результаті аналізу основних показників. При наявності двох і більше показників, що адекватно відображають одну зі сторін відтворення, до основних відносяться показники, розрахункових яких є менш трудомістким й є комплексним.

При проведенні інтегральної оцінки ефективності відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств у розрізі кожної групи основних показників визначають відповідні комплексні індекси. Останні характеризують певний аспект відтворення, і на їх основі визначають інтегральний індекс, ураховуючи вагомість кожної групи показників (рис. 2).

Значущість комплексних показників відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств визначається методом експертних оцінок. Якщо $I_{\text{еф.відт}} > 1$, то

це свідчить про ефективність політики відтворення основних засобів у підприємстві. Отже, темпи оновлення основних засобів відповідають потребам виробництва та рівню розвитку продуктивних сил у країні. Відповідно, якщо $I_{\text{еф.відт}} < 1$, то в підприємстві існують певні проблеми щодо оновлення основних засобів, а комплексні індекси дозволяють визначити резерви підвищення ефективності процесу відтворення.

Запропонований нами підхід до розробки стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства передбачає реалізацію наступних основних етапів.

1. Визначення місії та стратегії розвитку підприємства, розробка стратегічних планів.

2. Планування поєднання основних галузей – рослинництва і тваринництва, допоміжних та обслуговуючих виробництв. Обґрунтування виробничої програми підприємства.

3. Вибір технології виробництва сільськогосподарської продукції: традиційна, інтенсивна, ресурсозберігаюча, інноваційна.

4. Обґрунтування потреби у виробничих ресурсах, у тому числі в основних засобах.

5. Порівняння потреби з наявністю виробничих основних засобів за складом, функціональністю та якісним станом.

6. Виявлення додаткової потреби у виробничих основних засобах, виявлення резервів скорочення непродуктивних засобів за рахунок ліквідації «заморожених» основних засобів і за рахунок цього вивільнення основного капіталу та одержання додаткового інвестиційного грошового потоку.

7. Визначення переліку заходів щодо оновлення основних засобів підприємства: капітальний ремонт, модернізація, купівля, оренда, лізинг тощо.

8. Пошук та обґрунтування джерел фінансування оновлення основних засобів з урахуванням очікуваної прибутковості та вартості джерел відтворення. У разі неможливості повного задоволення потреби в інвестиційних ресурсах для реалізації програми технічного переозброєння слід обрати найбільш ефективні заходи та визначити раціональну черговість реалізації запланованих заходів.

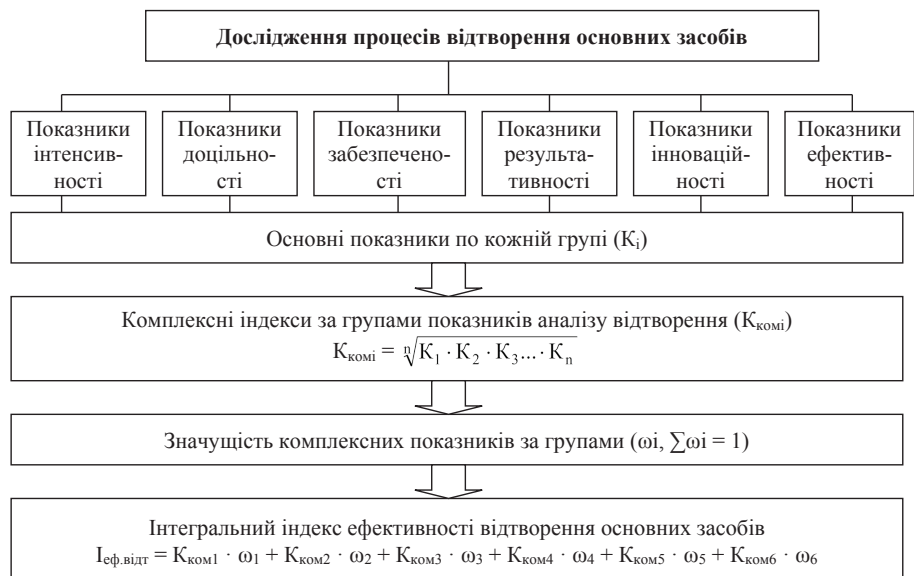


Рис. 2. Концептуальний підхід до розрахунку інтегрального індексу ефективності відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств

Джерело: розробка автора

9. Розробка календарного графіку реалізації програми оновлення основних засобів сільськогосподарського підприємства з урахуванням своєчасності відтворення, сезонності виробництва та неритмічності надходження коштів від реалізації сільськогосподарської продукції.

10. Заключним етапом розробки стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства є прогнозування показників стану та ефективності використання основних засобів, оцінка покращання показників виробничо-господарської діяльності підприємства (валовий прибуток, продуктивність праці, фондодвідача, рентабельність основних засобів тощо) унаслідок оновлення основних засобів.

Висновки. Таким чином, розробка й удосконалення методичного інструментарію наукового дослідження відтворення основних засобів є необхідною передумовою об'єктивного аналізу, здійснення порівняльної оцінки та виявлення резервів підвищення ефективності використання вкладених активів у перспективі. Розробка стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства сприяє планомірному, затребуваному та економічно обґрунтованому вибору заходів щодо оновлення основних засобів, а також джерел фінансового забезпечення відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачевский Б.Е. Обновление основных средств предприятия в условиях рыночной экономики / Б.Е. Бачевский, Н.Д. Свиридова, А.В. Чернобай. – Донецк : ДонГАУ, 2001. – 180 с.
2. Колещук О.Я. Планування оновлення основних засобів машинобудівних підприємств / О.Я. Колещук, О.Л. Зарицька // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 42–45.
3. Куницька Т.В. Система аналітичних показників та інформаційна база проведення аналізу основних засобів / Т.В. Куницька // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 50–52.
4. Олійник Т.І. Аналітична оцінка процесу відтворення основних засобів аграрних підприємств на основі економічної моделі / Т.І. Олійник // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 71–74.
5. Степанов И.Г. Систематизация показателей анализа воспроизводства основных фондов / И.Г. Степанов, А.С. Матиевич // Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 1(12). – С. 66–76.
6. Швець В.Я. До питання оцінки економічної ефективності оновлення основних фондів / В.Я. Швець, В.А. Грекова // Ефективна економіка. – 2012. – № 11.
7. Шура Н.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму відтворення основних фондів промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.О. Шура. – Кривий Ріг, 2012. – 24 с.

УДК 330.5

Шапуров О.О.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії*

Король С.А.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії*

РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ В РЕГІОНІ ШЛЯХОМ АКТИВІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті визначено стан торговельного балансу країни. Розглянуто тенденції експорту та імпорту Запорізького регіону. Систематизовано проблеми зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств регіону. Сформовано основні заходи мінімізації від'ємного сальдо платіжного балансу на рівні держави за рахунок ефективної фінансової та грошово-кредитної політики. Обґрунтовано на рівні промисловості Запорізького регіону впровадження промислової продукції нових технологічних укладів на основі заходів поточного кредитування експорту промисловості.

Ключові слова: торговельний баланс, експорт, імпорт, технологічні уклади, зовнішньоекономічна діяльність.

Шапуров А.А., Король С.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО БАЛАНСА В РЕГИОНЕ ПУТЕМ АКТИВИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье определено состояние торгового баланса страны. Рассмотрены тенденции экспорта и импорта Запорожского региона. Систематизированы проблемы внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий региона. Сформированы основные мероприятия минимизации отрицательного сальдо платежного баланса на уровне государства за счет эффективной финансовой и денежно-кредитной политики. Обосновано внедрение промышленной продукции новых технологических укладов на уровне промышленности Запорожского региона на основе мероприятий текущего кредитования экспорта промышленности.

Ключевые слова: торговый баланс, экспорт, импорт, технологические уклады, внешнеэкономическая деятельность.

Shapurov A.A., Korol S.A. REGULATION OF THE TRADE BALANCE IN THE REGION BY STRENGTHENING THE CREDIT OF THE CURRENT ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article discusses the state of commercial balance of the country. Export and import of Zaporizhzhya region was examined. Problems of foreign economic activity of industrial enterprises in the region were examined. The key activities to minimize the negative balance of payments at the state level at the expense of effective financial and monetary policy. Reasonably at the level of the industry of Zaporizhzhya region in the implementation of industrial products of new technological structures on the basis of the current lending activities of the export industry.

Keywords: trade balance, exports, imports, technological structures, foreign economic activity.

Постановка проблеми. У результаті кризових процесів розвитку національної економіки виникає дисбаланс основних макроекономічних показників, у тому числі одного з найголовніших – платіжного балансу країни.

В Україні спостерігається тривалий дефіцит платіжного балансу, який на протязі 2014–2015 рр. складає більш ніж 4 млрд. грн.

Стан платіжного балансу потребує врегулювання, що можливо провести за допомогою корекції балансу або фінансування дефіциту балансу. Отже, виникає потреба у визначенні джерел, за рахунок яких можна мінімізувати дефіцит платіжного балансу та сприяти оптимізації зовнішньоторговельного балансу регіонів України в умовах фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем торговельного балансу присвячено праці таких вітчизняних учених, як В. Андрійчук, О. Анісімова, О. Береславська, С. Боринець, О. Дроб, С. Ніколайчук, П. Пищик, А. Ставицький, О. Сунцова, А. Шкляр, В. Юрчишин та ін.

Серед авторів, які розглядають питання розвитку промислових підприємств на основі кредитних інструментів, заслуговують на увагу роботи таких українських та зарубіжних учених, як Б.А. Гаєвський, М.С. Дороніна, В.М. Гриньова, Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.В. Козлов, В.А. Петров, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, Г.Н. Аннулова, В.М. Самочкін, О.М. Тридід, Г. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікленд, А. Томпсон, А. Чандлер та ін. Разом із тим рівень та темпи розвитку промислових підприємств України не відповідають критеріям ринкової економіки, тому є необхідним формування чіткого діючого механізму, спрямованого на підтримку позитивного торговельного балансу промислових підприємств із використанням кредитних інструментів.

Мета статті полягає у визначенні стану торговельного балансу країни; розгляді тенденцій експорту та імпорту Запорізького регіону; систематизації проблеми зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств регіону; формуванні основних заходів мінімізації від'ємного сальдо платіжного балансу на рівні держави за рахунок ефективної фінансової та грошово-кредитної політики; обґрунтуванні на рівні промисловості Запорізького регіону впровадження промислової продукції нових технологічних укладів на основі ефективних програм кредитування експорту промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельний баланс в Україні як основна складова платіжного балансу характеризується тим, що виробництво й експорт основних експортоорієнтованих продуцентів (металургійної, хімічної галузей та ін.), які забезпечують понад 40% надходження іноземної валюти, зменшуються. Відповідно, скорочуються обсяги надходження іноземної валюти. Це ускладнює ситуацію з фінансуванням дефіциту платіжного балансу.

Зовнішньоторговельні операції з товарами в 2014 р. Україна здійснювала з партнерами з 217 країн світу. Експортували товари до 195 країн світу, імпортували – із 205 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами, становила в експорті 13,8 тис. одиниць, в імпорті – 22,4 тис. одиниць [1].

Експорт товарів у 2014 р. становив 53,9 млрд. дол. США та зменшився на 13,5% проти обсягу 2013 р. та збільшився на 6,2% проти обсягу 2010 р.; імпорт товарів – 54,4 млрд. дол. та зменшився на 28,2% та 9,8% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої тор-

гівлі товарами становило 0,5 млрд. дол. (також негативне у 2010 р. – 9,6 млрд. дол.).

Утворення від'ємного сальдо, як у попередні роки, зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–13,1 млрд. дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–2,5 млрд. дол.), фармацевтична продукція та засоби наземного транспорту, крім залізничного (по –2,2 млрд. дол.), механічні машини (–1,9 млрд. дол.) та електричні машини (–1,1 млрд. дол.).

Частка країн ЄС у порівнянні з 2013 р. збільшилась і становила в експорті 31,5%, в імпорті – 38,7% (у 2010 р. – 25,5% та 31,5%).

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались: до Польщі – 4,9% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італії – 4,6% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччині – 3,0% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщині – 2,8% (електричні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки); серед інших країн: до Російської Федерації – 18,2% (механічні машини, чорні метали, продукти неорганічної хімії), Туреччині – 6,6% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Єгипту – 5,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Китаю – 5,0% (руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Індії – 3,4% (жири та олії тваринного або рослинного походження, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) та Білорусі – 3,0% (чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) [2].

Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювались: із Німеччини – 9,9% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 5,6% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Італії – 2,8% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали) та Угорщині – 2,7% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали); серед інших країн: із Російської Федерації – 23,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні та електричні машини), Китаю – 9,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Білорусі – 7,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини) та США – 3,5% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного).

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції підприємства м. Київ, Дніпропетровської, Донецької, Київської, Запорізької, Одеської, Львівської, Харківської та Полтавської областей.

З огляду на це, основним завданням у сфері зовнішньоекономічної політики є подолання розбалансованості торговельного балансу регіонів за рахунок нарощування українського експорту та зміни товарної структури експорту в бік продукції з високим ступенем обробки, а також оптимізація струк-

Таблиця 1

Торговельний баланс за географічною структурою

Країни	2010			2011			2012		
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Країни СНД	1579,8	512,9	1066,9	2023,9	841,5	1182,4	2025,2	887,7	1137,5
Інші країни світу	1620,5	850,0	770,5	2127,3	1429,6	697,7	1969,9	1143,5	826,4
у тому числі									
Європа	654,1	485,5	168,6	959,0	803,0	156,0	815,9	558,3	257,6
Азія	707,0	212,7	494,3	878,9	441,8	437,1	796,2	414,0	382,2
Африка	198,1	39,5	158,6	188,1	37,4	150,7	272,2	22,6	249,6
Америка	61,2	75,9	-14,7	101,1	116,6	-15,5	85,0	108,4	-23,4
Австралія та Океанія	0,2	36,4	-36,2	0,2	30,7	-30,5	0,5	40,3	-39,8
Разом	3200,3	1362,9	1837,4	4151,2	2271,1	1880,1	3995,1	2031,2	1963,9

Закінчення таблиці 1

Країни	2013			2014		
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Країни СНД	1769,7	750,8	1018,9	1418,9	776,3	642,6
Інші країни світу	1908,8	1011,7	897,1	2311,4	806,6	1504,8
у тому числі						
Європа	684,3	581,9	102,4	868,7	456,7	412,0
Азія	788,2	304,9	483,3	966,0	241,7	724,3
Африка	342,9	12,7	330,2	366,6	14,6	352,0
Америка	91,9	101,1	-9,2	108,4	72,5	35,9
Австралія та Океанія	1,4	11,1	-9,7	1,8	21,1	-19,3
Разом	3678,5	1762,5	1916,0	3730,3	1582,9	2147,4

тури імпорту в бік збільшення частки продукції промислового призначення.

Розглянемо торговельний баланс Запорізької області. Найсуттєвіші експортні поставки серед країн здійснювались до країн СНД 38% від загального обсягу експорту. Питома вага експорту до країн СНД зменшилась майже на 12%.

Обсяги експорту до країн Європи стабільно статичні та складають 23–25%. Динамічно збільшується експорт до країн Азії, за останні п'ять років зростання 5,9%.

Найбільші надходження серед країн здійснювались до країн СНД – 43–49%. На другому місці країни Європи з питомою вагою імпорту 28,9%. Найменший показник питомої ваги імпорту простежується в країни Азії, показник 2014 р. склав 15,3%.

Сальдо торговельного балансу Запорізького регіону збільшилось, порівнюючи 2014 р. із 2010 р., на 310 млн. дол. США (майже на 17%).

Саме Запорізький регіон – один із лідерів стабільно позитивного торговельного балансу, його позитивне сальдо сприяє мінімізації дефіциту платіжного балансу.

Майже 80% експорту та імпорту Запорізького регіону є продукція промисловості [2].

Нами було проведено аналіз структури зовнішньої торгівлі промисловими товарами Запорізької області та сформовано наступну структуру технологічних укладів (з урахуванням номенклатури товарів ЗЕД – УКТЗЕД).

Основною експорту промислової продукції є III та V технологічні уклади, які у загальному обсязі експорту складають майже 91%. На жаль, експортного потенціалу V та VI технологічного укладу майже немає (1% – VI технологічний уклад). За VI технологічним укладом імпорт перевищує експорт майже у два рази [3, с. 254].

Таким чином, можна виділити основні негативні тенденції торговельного балансу Запорізького регіону:

- лівова частка експорту та імпорту промислової продукції як України, так і Запорізького регіону припадає на країни СНД із постіндустріальною, економічно відсталою економікою (експорт до країн ЄС – 23–25%);

- основною експорту промислової продукції є III та V технологічно застарілі уклади, які в загальному обсязі експорту складають майже 91%. За VI технологічним укладом імпорт перевищує експорт майже у два рази.

Висновки. Відповідно до вищезгаданого, необхідно сформувати основні заходи мінімізації від'ємного сальдо платіжного балансу на рівні держави за рахунок ефективної фінансової та грошово-кредитної політики, а на рівні промисловості Запорізького регіону – усунення застарілих технологічних укладів на основі ефективних програм кредитування експорту промисловості.

Пасивний торговельний баланс вважається небажаним і зазвичай оцінюється як ознака слабкості зовнішньоекономічних позицій країни. Така оцінка вважається властивою та правильною для країн, що розвиваються, та окремих країн із перехідною економікою, зокрема й України, яка зазнає нестачу валютних надходжень.

Основні заходи скорочення дефіциту торговельного балансу країни наступні:

- дефляційна політика, тобто обмеження бюджетних витратків переважно на загальносуспільні цілі, «заморожування» цін та зарплат;

- девальвація (зниження курсу національної валюти, що відбувається в Україні), спрямована на стимулювання експорту й стримування імпорту продукції;

- валютні обмеження, пов'язані з блокуванням інвалютної виручки експортерів, ліцензуванням, продажем іноземної валюти імпортерам, зосередженням валютних операцій в уповноважених банках;

- цілеспрямована фінансова і грошово-кредитна політика, яка полягає у виділенні бюджетних субсидій експортерам, підвищенні імпортних зборів, мит на імпортні товари, відміні податку з відсотків, що виплачуються країнам – власникам цінних паперів, з метою надходження капіталів у країну.

Основним фінансовим інструментом забезпечення фінансування структурної переорієнтації зовнішньої

торгівлі є кредитування зовнішньої торгівлі. Кредитування зовнішньої торгівлі – надання кредитів учасникам зовнішньоторговельних операцій для стимулювання та сприяння експорту й імпорту [4, с. 103].

Усунення застарілих технологічних укладів на основі ефективних програм кредитування експорту промисловості можливе за рахунок:

- розвитку гнучких кредитних ліній для розвитку промисловості;

- використання овердрафтів, авалювання та врахування векселів (одним із найвимогливіших кредитних продуктів банку залишається технічний

Таблиця 2

**Експорт та імпорт продукції промисловості Запорізького регіону
відповідно до технологічних укладів та класифікації УКТЗЕД (2014 р.)**

Технологічний уклад промисловості Запорізького регіону / Код і назва товарів УКТЗЕД	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Сальдо (+,-)
III технологічний уклад	2188598	639073	1549525
<i>V. Мінеральні продукти:</i> 25 – сіль; сірка; землі та каміння, 26 – руди, шлак і зола, 27 – палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	182913	477612	-294698
<i>VI. Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості:</i> 28 – продукти неорганічної хімії, 31 – добрива	52073,7	8849,4	43224,3
<i>XV. Недорогоцінні метали та вироби з них:</i> 72 – чорні метали, 73 – вироби з чорних металів, 81 – інші недорогоцінні метали, 82 – інструменти, ножові вироби, 83 – інші вироби з недорогоцінних металів	1951664	152566	1799098
<i>XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби:</i> 86 – залізничні локомотиви	1946,7	45,5	1901,2
IV технологічний уклад	246053,6	429323	-183269
<i>IV. Готові харчові продукти:</i> 16 – продукти із м'яса, риби, 17 – цукор і кондитерські вироби з цукру, 18 – какао та продукти з нього, 19 – готові продукти із зерна, 20 – продукти переробки овочів, 21 – річні харчові продукти, 22 – алкогольні та безалкогольні напої та оцет, 23 – залишки та відходи харчової промисловості	60108,8	20780,5	39328,3
<i>VI. Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості:</i> 29 – органічні хімічні сполуки, 32 – екстракти дубильні, 33 – ефірні олії, 34 – мило, поверхнево активні органічні речовини, 35 – білкові речовини, 37 – фотографічні або кінематографічні товари, 38 – різноманітна хімічна продукція	54960,6	49492,7	5467,9
<i>VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них:</i> 39 – пластмаси, полімерні матеріали, 40 – каучук, гума	5200,1	51434,5	-46234
<i>VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена:</i> 41 – шкури, 42 – вироби із шкіри натуральне та штучне хутро	183,4	1232,9	-1049,5
<i>IX. Деревина і вироби з деревини:</i> 44 – деревина і вироби з деревини, 46 – вироби із солом	2074,5	813	1261,5
<i>X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів:</i> 47 – маса з деревини, 48 – папір та картон, 49 – друкована продукція	3374,8	1369,8	2005
<i>XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби:</i> 51 – вовна, 52 – бавовна, 53 – інші текстильні волокна, 54 – нитки синтетичні або штучні, 55 – синтетичні або штучні штапельні волокна, 56 – вата, 57 – килими, 58 – спеціальні тканини, 59 – текстильні матеріали, 60 – трикотажні полотна, 61 – одяг та додаткові речі до одягу, 62 – трикотажні одяг та додаткові речі до одягу, 63 – текстильні інші готові текстильні вироби	2440,9	23735,2	-21294
<i>XII. Взуття, головні убори, парасольки:</i> 64 – взуття, 65 – головні убори, 66 – парасольки, 67 – оброблені перо та пух	4149,4	2568,8	1580,6
<i>XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу:</i> 68 – вироби з каменю, гіпсу, цементу, 69 – керамічні вироби, 70 – скло та вироби зі скла	17350,7	30478,9	-13128
<i>XV. Недорогоцінні метали та вироби з них:</i> 74 – мідь і вироби з неї, 75 – нікель і вироби з нього, 76 – алюміній і вироби з нього, 78 – свинець і вироби з нього, 79 – цинк і вироби з нього, 80 – олово і вироби з нього	58491,3	188071,6	-129580
<i>XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби:</i> 87 – засоби наземного транспорту, крім залізничного	37719,1	59345,1	-21626
V технологічний уклад	969006,8	300445,6	668561,2
<i>VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості:</i> 30 – фармацевтична	116	6872,2	-6756,2
<i>XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання:</i> 84 – реактори ядерні, котли, 85 – машини електричні машини	964476,4	247232,8	717243,6
<i>XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні:</i> 90 – прилади та апарати оптичні, фотографічні, 91 – годинники, 92 – музичні інструменти	4414,4	46340,6	-41926,2
VI технологічний уклад	4269,5	11506,5	-7237
<i>XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби:</i> 88 – літальні апарати	4269,5	11506,5	-7237

овердрафт на один день на купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку);

- формування обсягу кредиту та відсоткової ставки виходячи із загального обсягу прибутку за інвестиційним проектом;

- послуг по управлінню кредитним портфелем виходячи з фінансового ризику суб'єкта господарювання;

- пропозицій по форфейтинговим операціям зі зниженими комісійними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник / Державна служба статистики. –

Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

3. Маказан Є. Аналіз технологічної багатокладності зовнішньоторговельного обороту Запорізької області у відносинах із країнами ЄС / Є. Маказан // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014. – Вип. 25. – С. 253–257.

4. Горячева К. Особливості формування кредитного механізму забезпечення сталого розвитку промисловості України / К. Горячева // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 103–114.

5. Мулякова-Бочі А.К. Теоретичне визначення основних методів оптимізації платіжного балансу країни / А.К. Мулякова-Бочі // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5(131). – С. 115–123.

УДК 338.48(477)

Шикіна О.В.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАВАНТАЖЕННЯ ЕСКЕЙП-РУМІВ М. ОДЕСА

У статті досліджено діяльність ескейп-румів м. Одеса, проаналізовано шляхи підвищення ефективності їх функціонування. Надано пропозиції системи лояльності до клієнтів та запропоновано корегування режиму експлуатації. Приведено ранжування окремих ескейп-румів за показниками завантаження та рівня доходу.

Ключові слова: ескейп-рум, квести, ескейп-туризм, атракція, індустрія розваг.

Шикіна О.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАГРУЗКИ ЭСКЕЙП-РУМОВ Г. ОДЕССА

В статье исследована деятельность эскейп-румов г. Одесса, проанализированы пути повышения эффективности их функционирования. Даны предложения системы лояльности к клиентам и предложено корректирование режима эксплуатации. Приведено ранжирование отдельных эскейп-румов по показателям загрузки и уровня дохода.

Ключевые слова: эскейп-рум, квест, эскейп-туризм, аттракция, индустрия развлечения.

Shykina O.V. RESEARCH OF ESCAPE-ROOM OCCUPANCY RATE IN ODESSA

The article deals with the activity of escapes-rooms in Odessa. The ways to improve their functioning are analyzed, loyalty system offers to clients are made. The corrections of operation mode are suggested. Ranking of individual escape-rooms in terms of occupancy and income is given.

Keywords: escape-room, quest, escape-tourism, attraction, entertainment industry.

Постановка проблеми. Роль та місце альтернативних атракцій у структурі мети відвідування туристами зростає з кожним днем. Було відмічено перерозподіл туристичних потоків, визначено необхідність застосування нових методів організації дозвілля та виявлено розповсюдження підприємства розваг – ескейп-румів, які набувають великої популярності як за кордоном, так і в нашій країні. Задля відвідування високоякісних румів бажаючі починають мандрувати, тобто залучаються до ескейп-туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема ескейп-румів України на сьогоднішній день майже не висвітлена у науковій періодиці. Дослідженню питання туристичної сфери, у тому числі індустрії розваг України, присвячено наукові роботи Н.А. Алешугіної, Г.П. Андрєєвої, В.Г. Герасименка, П.Ф. Коваля [1; 2]. Окремі положення про існування даного напрямку розважального туризму приводяться в роботі Н.А. Задорожнюка, К.В. Ковтуна [3]. Збільшення частки вільного часу у структурі загального бюджету часу індивіда проявляється в необхідності розвитку спеціалізованих напрямів

використання цього часу [4, с. 34–35], що розглядається у роботі І.О. Гродзинської, С.Г. Нездоймінова, О.В. Гусєвої, А.В. Замкової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність ескейп-румів ще не досить досліджена як аспект туристичної інфраструктури та потребує глибшого розгляду як у науковому, так і в практичному аспектах. Особливу увагу потрібно приділити їхнім показникам функціонування, завантаження, рівня доходу, розподілу попиту на ескейп-руми в залежності від дня тижня, часу проведення гри, причинам успішного функціонування лідерів на ринці даних послуг та потребам у корегуванні дій менш удалих об'єктів.

Мета статті полягає у дослідженні завантаження ескейп-румів Одеси, виявленні основних тенденцій та шляхів підвищення ефективності функціонування досліджуваних ескейп-румів задля підвищення привабливості регіону з туристичної точки зору.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх роботах нами було досліджено шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій [5], феномен квест-атракцій як

нового покоління туристичних послуг [6] та приділено особливу увагу ескейп-румам із застосуванням франчайзингу як методу управління підприємствами сфери розваг [7].

У структурі туристичних потоків Одеської області більша питома вага припадає на мету поїздки «дозвілля та відпочинок», у той час як службовий, лікувальний, спортивний та спеціалізований туризм залишається потенційним для розвитку за рахунок проведення певних заходів [8, с. 544]. На нашу думку, ескейп-руми можуть розглядатись із точки зору спеціалізованого туризму.

В Одесі нараховується 31 діючий ескейп-рум, що входить до складу 18 компаній, та більше 22 ескейп-румів, що знаходяться у стадії розробки. До найбільш відвідуваних ескейп-румів Одеси відносять мережі «Мишоловка», «Вихід», «Клаустрофобія», «Паніка». Майже всі розважальні об'єкти знаходяться в центрі міста або його центральних районах (виключення – «Тайник» і «Загадочник») [5].

Ціна на вхідний квиток коливається від 300 до 600 грн. залежно від дня тижня та часу (вихідні та вечірній час коштують дорожче). Основні тематики розподілились таким чином: детектив – 14 кімнат, історія жахів – 7 кімнат, одеська тематика – 5 кімнат, злочини – 3 кімнати, тематика фентезі – 2 кімнати.

Нами було обрано для дослідження 10 ескейп-румів, що входять до мереж, які надають свої послуги з допомогою організації бізнесу під наданим брендом (табл. 1). Ескейп-руми мереж «Вихід», «Мишоловка» та «Паніка», як було зазначено раніше, є найбільш відвідуваними кімнатами міста, крім того, усі три компанії мають у своєму складі декілька ескейп-румів («Клаустрофобія» була виключена з дослідження за цим показником). Протягом шести тижнів нами було досліджено рівень завантаження ескейп-румів, дані було розраховано виходячи з бронювань приведених на офіційних сайтах компаній [9–11].

Усі компанії мають свою цінову політику, що відрізняється одна від одної, різний підхід до системи лояльності, кількість максимально можливих проведених ігор кожного дня, тобто найбільше завантаження не буде означати найбільший рівень отриманого доходу.

Варіація розрахованого отриманого доходу від функціонування румів за шість тижнів склала від 126 400 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 41 500 грн. (ескейп-рум «Тюрма»). Таким чином, за рівнем доходу ми можемо розподілити ескейп-руми по місцях, що вони займають: «Цирк-хорор», «Пограбування по-японськи», «Аліса в Країні чудес», «Детективне бюро», «Одеська контрабанда», «Заручники гри», «Сталкер: таємниця Прип'яті», «Квартира антиквара», «Пограбування банку», «Тюрма». Ескейп-руми компанії «Мишоловка» за цим показником займають майже одностайно лідерську позицію, у той час як ескейп-руми компанії «Паніка» знаходяться на останніх 8–10-му місцях.

Варіація середнього доходу, отриманого за день від ескейп-руму, склала від 3009,52 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 988,10 грн. (ескейп-рум «Тюрма») (рис. 1).

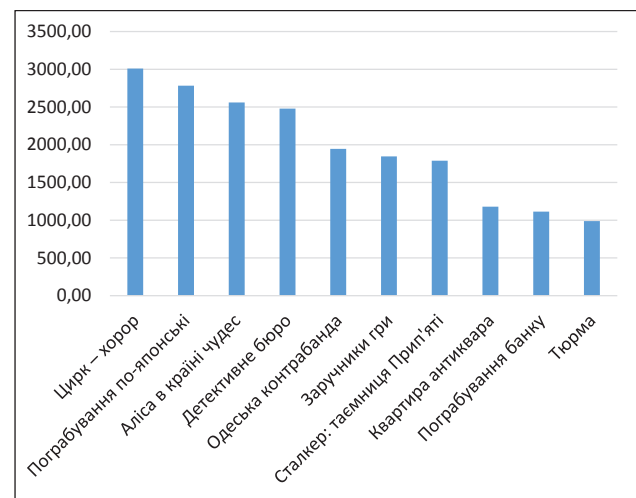


Рис. 1. Середній дохід за день ескейп-румів у м. Одеса, грн.

Середнє завантаження у досліджуваних ескейп-румах склало 43,73%, цю відмітку перевищують кімнати «Цирк-хорор», «Аліса в Країні чудес»,

Таблиця 1
Основні показники функціонування ескейп-румів м. Одеса за шість досліджуваних тижнів у 2016 р.

Назва компанії	Назва ескейп-руму	Дохід*, грн.	Місце за доходом	Середній дохід за день, грн.	Завантаження, %	Місце за завантаженням	Середня ціна однієї гри, грн.	Дохід, отриманий від гри, за день, грн.
Вихід	Одеська контрабанда	81700	5	1945,24	46,03	5	469,54	216,14
	Заручники гри	77500	6	1845,24	43,12	6	475,46	205,03
	Аліса в Країні чудес	107500	3	2559,52	61,64	2	461,37	284,39
	Сталкер: таємниця Прип'яті	75100	7	1788,10	41,53	7	478,34	198,68
Мишоловка	Детективне бюро	104100	4	2478,57	49,13	4	458,59	225,32
	Цирк – хорор	126400	1	3009,52	63,75	1	495,69	300,95
	Пограбування по-японськи	116900	2	2783,33	56,19	3	495,34	278,33
Паніка	Квартира антиквара	49500	8	1178,57	27,25	8	480,58	130,95
	Пограбування банку	46800	9	1114,29	25,66	9	482,47	123,81
	Тюрма	41500	10	988,10	23,02	10	477,01	109,79

* Дохід розраховано автором за даними, наведеними на сайтах компаній протягом шести тижнів [9; 11]

«Пограбування по-японськи», «Детективне бюро», «Одеська контрабанда» (рис. 2).

Середня ціна однієї гри в залежності від дня та часу коливається в обраних ескейп-румах від 495,69 грн. до 477,01 грн., тобто незважаючи на широкий діапазон у завантаженні та середньому доходу, отриманому на день, ескейп-руми-аутсайтери ставлять ціни, наближені до цін лідерів, що, на нашу думку, є необґрунтованим, отже, доцільно рекомендувати звернути увагу на цінову політику.

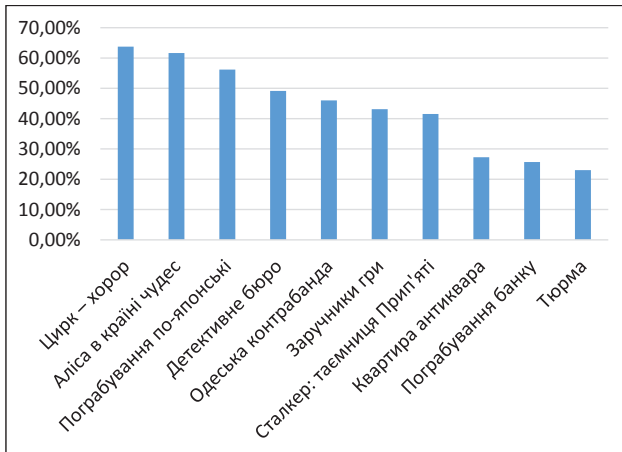


Рис. 2. Завантаження ескейп-румів у м. Одеса, %

Дохід, отриманий від гри за день, коливається від 300,95 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 109,79 грн. (ескейп-рум «Тюрма»), що пояснюється наявністю невикористаних сеансів. При такій ефективності ескейп-румів мережі «Паніка» необхідно знизити ціни на гру з 400 та 500 грн. у будні, та 500 грн. у вихідні до 300 та 400 грн. у будні, та 500 грн. у вихідні або запропонувати диференційовану ціну по будням (табл. 2). Інший шлях для підвищення доходу, отриманого від однієї гри, – застосування програм лояльності, які зовсім відсутні у цій мережі, чи пошук корпоративних клієнтів.

У табл. 2 наведено завантаження ескейп-румів за днями тижня для виокремлення днів із найнижчим завантаженням. Стосовно загальної тенденції, то в усіх ескейп-румах субота та неділя показують найвищі результати, завантаження від 90,74% в суботу в кімнаті «Аліса в Країні чудес», до 31,48% – у неділю в кімнаті «Тюрма». Завантаження ескейп-румів у суботу більше, ніж у неділю.

Найнижчі результати в різних ескейп-румах варіюються. Так, середа є невдалим днем для таких ескейп-румів, як «Одеська контрабанда», «Заруч-

ники гри», «Аліса в Країні чудес», «Сталкер: таємниця Прип'яті», «Детективне бюро». Це пояснюється тим, що в ескейп-румах мережі «Вихід» особлива система лояльності до клієнтів. У вівторок – 50% знижки за розповсюдження інформації у соціальних мережах про ескейп-руми «Вихід», у середу – знижка 100 грн. для студентів, у неділю знижка 50% для парної гри, тобто необхідно замовити одну й ту ж саму кімнату на різний час, одна команда не буде платити за гру. Усі ці знижки розповсюджуються тільки на денні сеанси. Робимо висновок, що знижка для студентів по середах не має аналогічного ефекту, як знижка 50% по вівторках. Можливо, це пояснюється середнім віком користувачів ескейп-румів, що вищий, ніж у студента.

Для мережі «Мишоловка» найбільш невдалим днями є понеділок та вівторок. Але, роблячи акцент на рівень доходу цих ескейп-румів і той факт, що ця мережа відкрила нову кімнату «Таємна кімната» за мотивами дитячої книги «Гаррі Поттер», що за дуже короткий строк експлуатації привернула увагу навіть українських телевізійних ведучих, робимо висновок про відсутність необхідності запровадження програми лояльності в найближчий час.

Депресивними для мережі «Паніка» є четверта п'ятниця, можливо, було б доречним запропонувати два різновиди знижок. У п'ятницю 50% за бронювання двох кімнат із кримінальною тематикою (ескейп-рум «Тюрма» займає останнє місце за рівнем доходу та завантаженням), у четвер надавати знижку, що дорівнює 1/100 від кількості друзів в одній із соціальних мереж гравців команди (після гри завжди робиться фото, що найчастіше розміщується на сторінках гравців, це фото стає доступним для всіх друзів у соціальних мережах). Відзначимо, що «Паніка» офіційно надає додаткові сеанси у нічний час по вихідним, а «Вихід» може запропонувати таку послугу в будь-який день за замовленням по телефону (функція на сайті недоступна).

У табл. 3 наведено розподіл завантаження ескейп-румів у залежності від часу проведення гри. Виходячи з даних таблиці, можна зазначити підвищення попиту на послуги ескейп-румів з 14:00 до 18:00. У даний prime time рівень середнього завантаження коливається від 75,40% (ескейп-рум «Аліса в Країні чудес») до 32,54% (ескейп-рум «Тюрма»). Загальним для всіх кімнат є зниження попиту на ігри після 20:00 та низьке завантаження (біля 10,00%) на перші ігри (тільки в ескейп-румі «Пограбування по-японськи» сеанс на 10:15 завантажено на 80,95%).

Для підвищення попиту на ранні сеанси можливо зробити більш дешевий тариф для «жайворон-

Таблиця 2

Завантаження ескейп-румів м. Одеса за днями тижня, %

Назва ескейп-руму	День тижня, %						
	Понеділок	Вівторок	Середа	Четвер	П'ятниця	Субота	Неділя
Одеська контрабанда	35,19	57,41	20,37	24,07	35,19	75,93	74,07
Заручники гри	24,07	53,70	24,07	33,33	29,63	66,67	70,37
Аліса в Країні чудес	53,70	70,37	35,19	55,56	48,15	90,74	77,78
Сталкер: таємниця Прип'яті	31,48	46,30	12,96	29,63	24,07	74,07	72,22
Детективне бюро	46,97	37,88	30,30	42,42	42,42	72,73	71,21
Цирк - хорор	45,00	60,00	53,33	48,33	58,33	83,33	76,67
Пограбування по-японськи	46,67	33,33	50,00	48,33	68,33	76,67	70,00
Квартира антиквара	18,52	11,11	24,07	18,52	22,22	51,85	44,44
Пограбування банку	14,81	18,52	25,93	11,11	11,11	51,85	46,30
Тюрма	18,52	18,52	25,93	11,11	9,26	46,30	31,48

Таблиця 3

Завантаження ескейп-румів м. Одеса за часом проведення гри

Одеська контрабанда	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	50,00	47,62	50,00	59,52	52,38	54,76	45,24	38,10	16,67		
Заручники гри	Час	11:20	12:40	14:00	15:20	16:40	18:00	19:20	20:40	22:00		
	Завантаження, %	50,00	42,86	54,76	50,00	50,00	42,86	47,62	33,33	16,67		
Аліса в Країні чудес	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	54,76	69,05	69,05	76,19	78,57	71,43	52,38	47,62	35,71		
Сталкер: таємниця Прип'яті	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	42,86	42,86	42,86	42,86	47,62	57,14	45,24	38,10	14,29		
Детективне бюро	Час	10:00	11:15	12:30	13:45	15:00	16:15	17:30	18:45	20:00	21:15	22:30
	Завантаження, %	19,05	38,10	57,14	50,00	66,67	59,52	59,52	59,52	57,14	33,33	40,48
Цирк – хорор	Час	10:30	11:45	13:00	14:15	15:30	16:45	18:00	19:15	20:30	21:45	
	Завантаження, %	26,19	47,62	59,52	76,19	66,67	71,43	73,81	71,43	61,90	52,38	
Пограбування по-японські	Час	10:15	11:30	12:45	14:15	15:30	17:15	18:30	20:15	21:45	23:00	
	Завантаження, %	80,95	40,48	54,76	50,00	57,14	59,52	66,67	71,43	54,76	26,19	
Квартира антиквара	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	9,52	23,81	38,10	40,48	26,19	47,62	26,19	21,43	11,90		
Пограбування банку	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	11,90	26,19	26,19	33,33	26,19	40,48	30,95	16,67	19,05		
Тюрма	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	14,29	19,05	16,67	33,33	26,19	33,33	30,95	23,81	9,52		

ків», що дасть змогу студентам, які навчаються у другу зміну, відвідати ескейп-рум за низьким тарифом та розвантажити prime time для більш якісного надання послуг (за умовами гри гравці повинні пройти кімнату за 60 хвилин, але не всі можуть упоратись із цим завданням, окрім того, розповсюджено запізнення на сеанс, для підготовки кімнати службовцю потрібно від 5 до 10 хвилин).

Розподілу завантаження по сеансам в ескейп-румах мережі «Паніка» характерні різкі зміни (більше 20,00%). На нашу думку, це пояснюється негнучкою ціновою політикою та відсутністю просування мережі у засобах масової інформації.

Виходячи з вищенаведеного, можна охарактеризувати мережу «Мишоловка» як лідера у конкретній вибірці, її ескейп-руми показують високі розраховані фінансові результати, рівень завантаження вищий за середній по вибірці, не існує значної проблеми розподілу за часом проведення сеансів. У даній мережі було відкрито нову кімнату і до відкриття готується ще одна, тобто є запас потенціалу розвитку. Рекомендаціями для лідера є зберігати конкурентні позиції та формувати прихильність клієнтів.

За проведеним дослідженням можна віднести мережу «Вихід» до послідовника лідера. Один із ескейп-румів – «Аліса в Країні чудес» – показує високі результати за завантаженням та рівнем доходу, але результати трьох інших ескейп-румів дещо відстають. Оскільки мережа «Вихід» уже практикує розроблену систему лояльності до клієнтів і готує до відкриття 13 нових ескейп-румів в Одесі, доцільним було розробити клубну систему знижок та привілеїв, що буде мотивувати клієнтів відвідати нові проекти мережі «Вихід».

Аналізуючи рівень завантаження, просування у соціальних мережах, цінову політику мережі «Паніка» доцільно віднести її в даній вибірці до позиції аутсайдерів. Рекомендаціями може бути корегування цінової політики, надання знижок у проблемні дні – четвер та п'ятницю. За відгуками у www.tripadvisor.ru та <http://today.od.ua/> є необхідність оновити ескейп-рум «Тюрма».

Висновки. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій функціонування ескейп-румів Одеси, зокрема:

- рівень доходу від функціонування ескейп-румів за цість досліджуваних тижнів 2016 р. дуже варіюється, що дає змогу констатувати різний попит на послуги конкурентів;

- середнє завантаження у досліджуваних ескейп-румах склало 43,73%, що підкреслює актуальність даного напрямку індустрії розваг;

- простежується циклічний характер попиту на ігри – повністю зайняті вихідні, вечори після шостої години та денні години зайняті частково, ранкові сеанси заповнюються на 10,00%;

- вік гравців варіюється від дітей до пенсіонерів, але основна аудиторія – це молодь від 20 до 35 років та сім'ї з дітьми;

- специфіка цього бізнесу така, що всі проекти не тільки конкурують, але й допомагають один одному. Пройшовши кімнату, гравці бажують відвідати інші, але ніколи не повертаються до минулих кімнат, так як вже розв'язали загадки;

- є необхідність відкривати нові кімнати чи раз на півтора-два роки робити повну заміну оформлення і тематики кімнати;

- формується значний рівень пропозиції розважальних послуг у сфері ескейп-румів м. Одеса, що, своєю чергою, привертає увагу внутрішніх туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездойминов [та ін.]. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
2. Коваль П.Ф. Розвиток розважального сектору туризму України як засіб зміцнення туристичного потенціалу України / П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андрєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 78–82.
3. Задорожнюк Н.А. Проблеми і перспективи розвитку індустрії розважальних послуг в Україні / Н.А. Задорожнюк, К.В. Ковтун // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Вип. 7. – С. 350–353.
4. Основи рекреації (економіко-екологічний та маркетинговий аспект) : [навч. посіб.] / І.О. Гродзинська, С.Г. Нездойминов,

- О.В. Гусева, А.В. Замкова. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 264 с.
5. Шикіна О.В. Шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій / О.В. Шикіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2016. – Вип. 9. – С. 316–327.
 6. Шикіна О.В. Квест-атракції як нове покоління туристичних послуг / О.В. Шикіна // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: Проблеми розвитку та регулювання». – Черкаси, 2016. – С. 137–139.
 7. Шикіна О.В. Застосування франчайзингу як методу управління підприємствами сфери розваг / О.В. Шикіна // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Управлінські науки в сучасному світі» (Київ, 10–11 грудня 2015 р.). – Київ, 2015. – С. 140–144.
 8. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Вип. 7. – С. 539–544.
 9. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Мишоловка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mousetrap.com.ua/>.
 10. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Вихід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://x-escape.com/>.
 11. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Паніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vpanike.com.ua/>.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.42:334

Прохорчук С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Міжнародного університету бізнесу і права

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню інноваційного потенціалу України. Проаналізовано сучасний стан та тенденції його розвитку. Визначено кількісні показники, що характеризують наукову і науково-технічну діяльність в Україні та проведено порівняння з відповідними міжнародними показниками. Визначено і систематизовано основні проблеми розвитку інноваційного потенціалу та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, науковий кадровий потенціал, інноваційно-активні підприємства, нові технології, передові технології.

Прохорчук С.В. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию инновационного потенциала Украины. Проанализированы современное состояние и тенденции его развития. Определены количественные показатели, характеризующие научную и научно-техническую деятельности в Украине, и проведено сравнение с соответствующими международными показателями. Определены и систематизированы основные проблемы развития инновационного потенциала и предложены пути их решения.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, научный кадровый потенциал, инновационно-активные предприятия, новые технологии, передовые технологии.

Prokhorchuk S.V. INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE: STATE, TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The article investigates the innovation potential of Ukraine. The current state and development trends. Quantitative indicators characterizing scientific and scientific-technical activities in Ukraine and conduct comparable to relevant international figures. Defined and systematized the main problems of development of the innovation potential and the ways of their solution.

Keywords: innovation, innovation potential, scientific human resources, innovation active enterprises, new technologies and advanced technologies.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки можливе тільки на основі підтримки і розвитку інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів на внутрішніх і зовнішніх ринках вироблених товарів і послуг, що надаються. У цих умовах для України надзвичайно актуальним стає розробка моделі економічного зростання з урахуванням змін зовнішнього середовища, стратегічною метою якої є реалізація наявних конкурентних переваг з використанням модернізації технологічних процесів.

Оцінка і формування інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів на регіональному рівні управління повинні здійснюватися на основі моніторингу та створення єдиної інформаційної бази, які забезпечать чітку координацію діяльності всіх учасників програми щодо структурної перебудови виробничих ланцюжків з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Реалізація конкурентних переваг регіонів дає змогу здійснити модернізацію перспективних галузей промисловості. Трансфер інноваційних технологій із наукомістких в інші сектори економіки забезпечить формування ефективних сегментів господарської діяльності. Досягнення науково-технічної революції, інформаційно-комунікаційні технології, що формують електронний уряд, є фундаментальними передумовами для підвищення результативності інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Підтримка регіонального інноваційного потенціалу повинна бути спрямована на розвиток національ-

ної моделі української економіки, формування внутрішнього ринку, зростання якості товарів і послуг, що визначає актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідженню змісту інноваційного потенціалу регіону та визначенню його складових присвячені роботи як вітчизняних учених – Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гець, Н. Гончарової, Г. Добрава, М. Долішнього та ін., так і іноземних учених – П.С. Маковеевої, М.В. Шарко, І.Т. Балабанова, А.А. Масалова, А.Г. Крайнева, Р.А. Фатхутдінова.

Постановка завдання. Незважаючи на наукову значущість робіт зазначених авторів, питання щодо розвитку інноваційного потенціалу не досліджені в повній мірі. Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних підходів до визначення механізмів розвитку інноваційного потенціалу регіону в рамках розроблення моделі його інноваційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток, що відбувся протягом останніх 20-30 років. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів.

Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали перш за все багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їхньої спеціальної інноваційної політики проривного типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку [1].

Якщо Україна має намір інтегруватися до європейського співтовариства, забезпечити суспільний добробут європейського рівня, то запровадження такої політики виглядає безальтернативним і на цей час має реальні передумови (інноваційний потенціал).

Відмова від інноваційної політики може призвести до консервації накопичених у країні передумов структурної деградації – оскільки стабілізаційне зростання останніх років (відновлення потенційного ВВП) не є достатнім свідченням позитивних довгострокових перспектив української економіки і підвищення її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Нами проаналізовано показники, що дають змогу охарактеризувати інноваційний потенціал України, її місце у світових економічних процесах, визначити головні тенденції і проблеми, що перешкоджають переходу до інноваційної моделі економічного розвитку.

Можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема: мережі наукових організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію [2].

Аналіз показників, що характеризують інноваційний потенціал України, дає змогу стверджувати, що нині країна зберігає можливість впровадження інноваційної моделі економіки. Водночас набувають стійкого характеру негативні тенденції, подальше зміцнення яких може надовго відсунути перспективу такого впровадження. Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інновацій в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низькотехнологічних укладах, та слабкий розвиток ринкових інституцій.

Кількісні показники, що характеризують наукову і науково-технічну діяльність в Україні, є загалом порів-

нянними з відповідними міжнародними показниками і свідчать про наявність значного, але недосконало структурованого науково-технічного потенціалу.

Результати обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012–2014 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) свідчать про те, що упродовж 2012–2014 рр. питома вага інноваційно активних підприємств становила 14,6%. Із загальної кількості обстежених підприємств 6,0% займалися технологічними інноваціями (продуктові та/або процесові), 5,1% – нетехнологічними (організаційні та/або маркетингові), 3,5% – технологічними і нетехнологічними інноваціями (табл. 1) [3].

Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед підприємств переробної промисловості (19,5%). Більшість інноваційно активних промислових підприємств запроваджували технологічні інновації.

Щодо кількості і розподілу наукових організацій, то, за підсумками 2014 р., наукові дослідження і розробки в Україні виконували 1487 наукових організацій, майже дві третини наукових організацій розташовані в економічно розвинутих регіонах: Києві, Харківській, Дніпропетровській, Львівській і Донецькій областях.

Щодо наукового кадрового потенціалу, то станом на 31 грудня 2014 року в економіці України працювало 16,1 тис. докторів наук, у тому числі 11,5 тис. чоловіків і 4,6 тис. жінок. У 2014 р. диплом доктора наук отримали 847 осіб, з яких 30,6% – керівники підприємств, установ, організацій, виробничих або функціональних підрозділів; 31,8% – професори кафедр, 22,2% – доценти, 13,1% – наукові співробітники. Із загальної їхньої кількості диплом у галузі суспільних наук отримало 44,6% докторів наук, тех-

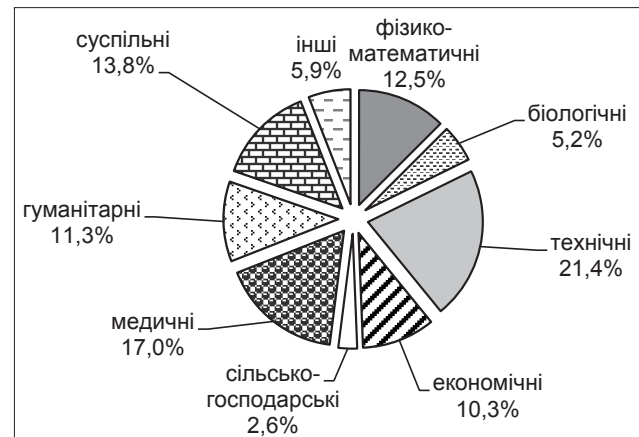


Рис. 1. Розподіл докторів наук за галузями наук станом на 31.12.2014, %

Таблиця 1

Розподіл підприємств за типами інновацій та кількістю працюючих

(відсотків)

	Обстежені підприємства, усього	З них інноваційно-активні	У тому числі запроваджували		
			технологічні інновації	технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
Усього	100,0	14,6	6,0	3,5	5,1
у т.ч. з кількістю працюючих					
до 49 осіб	100,0	11,3	4,0	2,3	5,0
50-249 осіб	100,0	19,7	9,6	4,8	5,3
250 осіб і більше	100,0	38,8	18,1	14,8	5,9

нічних – 16,3%, медичних – 14,6%, природничих – 13,1%, гуманітарних – 8,2%, сільськогосподарських – 3,2% докторів наук. Середній вік чоловіків, докторів наук, на момент отримання диплома становив 48 років, жінок – 46 років, середній час роботи над дисертацією – 8 і 7 років відповідно (рис. 1) [3].

Із загальної кількості докторів наук 95,7% мали вчене звання професора, доцента або старшого наукового співробітника. Частка докторів наук, обраних академіками та членами-кореспондентами державних академії наук, становила 5,7% (925 осіб) (рис. 2).

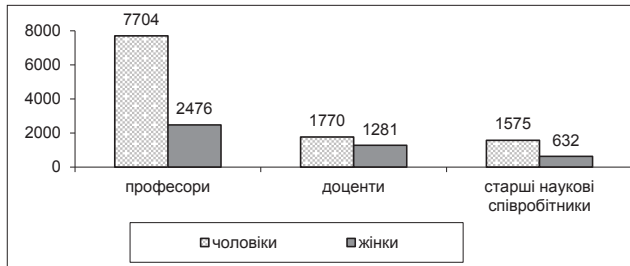


Рис. 2. Розподіл докторів наук за вченими званнями та статтю станом на 31.12.2014, осіб [3]

На 31.12.2014 47,2% докторів наук перебували на посадах керівників підприємств, установ, організацій або виробничих та інших основних підрозділів, 31,6% – на посаді професорів кафедр; понад 70% докторів працювали у вищих навчальних закладах, майже чверть з них – у науково-дослідних інститутах, їхніх філіях і відділеннях та інших наукових установах; 140 докторів наук (0,9%) – в органах державної влади та місцевого самоврядування.

Середній вік докторів наук на 31.12.2014 становив 60 років, у тому числі чоловіків – 62 роки; жінок – 55 років (рис. 3).

У результаті наукової діяльності 41,1% докторів наук мали наукові праці, що вийшли у фахових виданнях, або виступали в ролі авторів (співавторів) у заявках на отримання охоронного документа на об'єкт права інтелектуальної власності. Найбільше таких докторів наук працювало в організаціях Міністерства освіти і науки України (3170 осіб), Національної академії наук України (965) і Міністерства охорони здоров'я України (624), Міністерства аграрної політики та продовольства України (369), Національної академії медичних наук України (257), Національної академії аграрних наук України (143 особи). У 2014 р. із загальної кількості докторів наук, зайнятих в економіці України, з різних причин вибуло 1348 осіб, у т.ч. 72 особи вийшли на пенсію тощо [3].

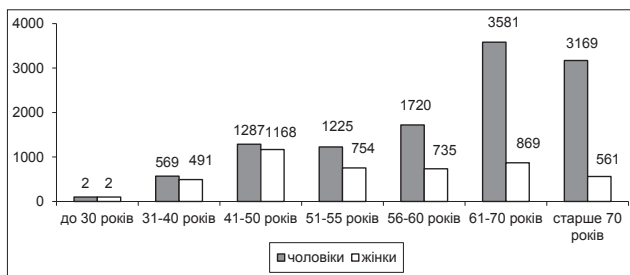


Рис. 3. Розподіл докторів наук за віком та статтю, осіб

На 31 грудня 2014 р. в економіці України працювало 86,2 тис. кандидатів наук, з яких 41,6 тис. чоловіків і 44,6 тис. жінок. У 2014 р. диплом кан-

дидата наук отримало 3948 осіб, з яких 30,3% – викладачі вищих та інших навчальних закладів, 21,4% – асистенти, 17,2% – доценти, 14,4% – наукові співробітники, 8,0% – керівники підприємств, підрозділів. Із загальної їхньої кількості диплом у галузі суспільних наук отримали 45,6% кандидатів наук, технічних – 18,0%, медичних – 11,7%, природничих – 11,1%, гуманітарних – 9,8%, сільськогосподарських – 3,9% (рис. 4).

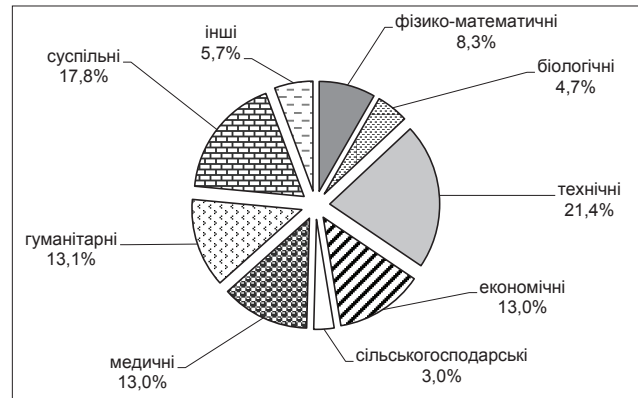


Рис. 4. Розподіл кандидатів наук за галузями наук, % [3]

Середній вік як чоловіків, так і жінок на момент отримання диплома становив 34 роки, середній час роботи над дисертацією для чоловіків – 7 років, для жінок – 6. Із загальної кількості кандидатів наук 50,1% мали вчене звання професора, доцента або старшого наукового співробітника (рис. 5).

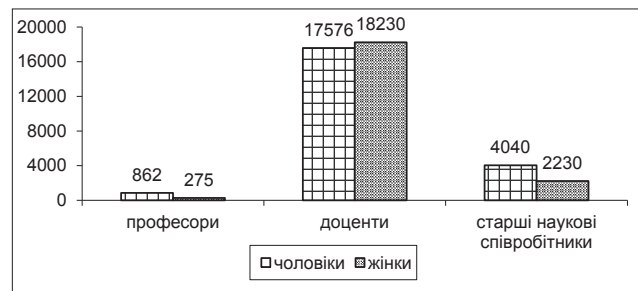


Рис. 5. Розподіл кандидатів наук за вченими званнями та статтю, осіб [3]

На 31.12.2014 майже три чверті кандидатів працювали у вищих та інших навчальних закладах, 15,5% – у науково-дослідних інститутах, їхніх філіях і відділеннях, проектно-конструкторських, проектних, проектно-технологічних організаціях, науково-виробничих об'єднаннях та інших наукових установах; 2,5% кандидатів наук працювали в органах державної влади і місцевого самоврядування.

Середній вік кандидатів наук на 31.12.2014 становив 48 років, у тому числі чоловіків – 51 рік, жінок – 44 роки (рис. 6).

У результаті наукової діяльності 31,2% кандидатів наук мали наукові праці, що вийшли у фахових виданнях, або виступали в ролі авторів (співавторів) у заявках на отримання охоронного документа на об'єкт права інтелектуальної власності. Кожен другий такий кандидат наук працював в організаціях Міністерства освіти і науки України, 8,3% – Міністерства аграрної політики та продовольства України, 7,7% – Міністерства охорони здоров'я України, 7,4% – Національної академії наук України, 2,5% –

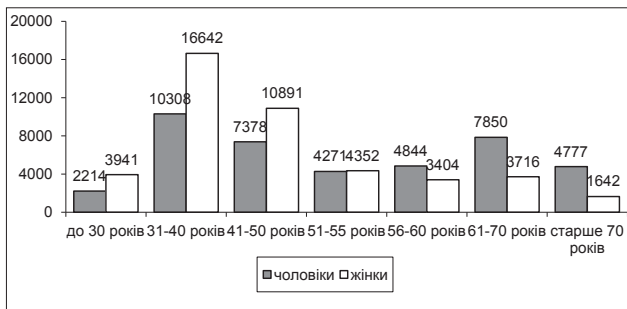


Рис. 6. Розподіл кандидатів наук за віком та статтю, осіб

Національної академії аграрних наук України, 2,2% – Міністерства внутрішніх справ України, по 1,9% – Національної академії медичних наук України й Міністерства оборони України [4].

У 2014 р. із загальної кількості кандидатів наук, зайнятих в економіці України, з різних причин вибула 8551 особа, у тому числі 513 осіб виїшли на пенсію, 306 померли, 783 отримали диплом доктора наук, 6907 вибули з інших причин, 42 кандидати наук виїхали за кордон.

Отже, на відміну від країн ЄС, де більшість вчених та інженерів, зайнятих дослідженнями й розробками, працюють у сфері виробництва, в Україні вони зосереджені переважно в науково-дослідних організаціях, де працюють і переважна частина (90,3%) докторів і кандидатів наук. Такий розподіл науковців високої кваліфікації не сприяє якісному та ефективному використанню нововведень у виробництві [5].

Висновки. Проведене дослідження розвитку інноваційного потенціалу України свідчить про збереження наукового потенціалу (насамперед, кадрового) у параметрах, порівнянних із світовими. Проте існують тенденції його скорочення, які у поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти, критичним

станом матеріально-технічного забезпечення наукової діяльності можуть призвести до незворотних процесів руйнації вітчизняних наукових шкіл.

Структура наукових розробок свідчить про скорочення питомої ваги робіт інноваційного спрямування; зберігається практика «декларативного» патентування, що не сприяє якості наукових розробок та їх комерціалізації.

Більшість регіонів мають істотний інноваційний потенціал, який визначається рівнем наукових досліджень, ступенем кваліфікації і системою заходів підтримки інноваційного середовища. Однією з головних проблем для формування інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів є недостатнє державне фінансування, відсутність зарубіжних запозичень в умовах світової фінансової кризи. Для України виникла гостра необхідність адаптації економічного механізму, інструментів регулювання діяльності господарюючих суб'єктів, спрямованих на розвиток інноваційного потенціалу регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Карпунь І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Проблеми економіки та управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2011. – С. 529-533.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
4. Щеглюк С.Д. Механізми стимулювання інноваційної діяльності і концентрації ресурсів економіки регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_5_1/087-093.pdf.
5. Зінь Е., Валюх А. Механізм розвитку регіональної інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ashsu.org/index.php?module=pagemaster&PAGE_user_op=view_page&PAGE_id=403.



УДК 332.1:[338.46:34](477)

Хохуляк О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-гуманітарних та загальноекономічних дисциплін
Новокаховського гуманітарного інституту
Відкритого Міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

Статтю присвячено аналізу проблем застосування в Україні світового досвіду регулювання національних та регіональних ринків юридичних послуг. Здійснено характеристику основних чинників, що впливають на розвиток зарубіжного національного та регіонального ринків юридичних послуг. Узагальнено практику регіонального регулювання ринку юридичних послуг у різних країнах. Виявлені найбільш уживані інструменти регіонального регулювання зарубіжного ринку юридичних послуг.

Ключові слова: ринок юридичних послуг, національний ринок юридичних послуг, регіональний ринок юридичних послуг, інструменти регіонального регулювання ринку юридичних послуг.

Хохуляк О.О. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ МИРОВОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена анализу проблем применения в Украине мирового опыта регулирования национальных и региональных рынков юридических услуг. Дана характеристика основных факторов, влияющих на развитие зарубежного национального и регионального рынков юридических услуг. Обобщена практика регионального регулирования рынка юридических услуг в разных странах. Выявлены наиболее используемые инструменты регионального регулирования зарубежного рынка юридических услуг.

Ключевые слова: рынок юридических услуг, национальный рынок юридических услуг, региональный рынок юридических услуг, инструменты регионального регулирования рынка юридических услуг.

Khokhuliak O.O. PROBLEMS OF APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATION OF NATIONAL AND REGIONAL LEGAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to analysis of the problems of applying international experience of regulation of national and regional markets of legal services in Ukraine. Carried out characteristics of the major factors, influencing on the development of foreign, national and regional legal services market. Generalized practice of regional regulation of legal services market in different countries. Found most commonly used instruments for regional regulation of foreign legal services market.

Keywords: legal services market, national legal services market, regional legal services market, instruments of regional regulating of the legal services market.

Постановка проблеми. Розвиток ринку юридичних послуг є однією з головних ознак цивілізованого суспільства, вирішальною передумовою стабільності розвитку економічної системи на загальнонаціональному та регіональному рівнях, гарантує узгодженість реформ в Україні зі стратегічними пріоритетами розвитку та модернізації Європейського Союзу. Це зумовлює необхідність наукового вивчення питань, пов'язаних із розробкою організаційно-економічних механізмів формування та розвитку регіонального ринку юридичних послуг на основі наявних досліджень узагальнення світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування системи регіональних ринків загалом та окремих регіональних ринків знайшли своє відображення в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних теоретиків та практиків: С. Байлика, А. Байматова, В. Геєця, З. Герасимчук, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Т. Качали, І. Кривов'язюк, Е. Лібанової, Р. Манн, М. Новосолова, В. Павлова, У. Садової, Л. Семів, Д. Стеченко, О. Теліженко, І. Шевчук, О. Філонич, Л. Чернюк, Р. Шніпера та ін. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наукові та практичні засади формування та розвитку як національного, так і регіонального ринку юридичних послуг, його еволюції, структури, механізмів функціонування, напрямків розвитку досліджені недостатньо, і сьогодні ними займаються переважно практикуючі фахівці юридичного бізнесу або представники правових наук. Складність, недостатня вивченість і невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях питань застосування в Україні

світового досвіду регулювання регіональних ринків юридичних послуг зумовили вибір теми статті.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні існуючих проблем застосування в Україні світового досвіду регулювання національних та регіональних ринків юридичних послуг; характеристиці основних чинників, що впливають на розвиток зарубіжного національного та регіонального ринків юридичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку юридичних послуг України загалом та його регіонального рівня зокрема вимагає творчої адаптації світового досвіду щодо поєднання механізмів вільного ринкового регулювання, саморегулювання, регулювання з боку державних та територіальних органів управління. Кожний із механізмів (організаційний, нормативно-правовий, економічний, соціальний, методологічний, інформаційно-комунікаційний, технологічний, поведінковий, маркетинговий та ін.) є унікальним для певної країни, але для ринку юридичних послуг визначним чинником є система права, яка склалася у державі: 1) романо-германська (континентально-європейська) правова система (Франція, Німеччина, Іспанія, Італія, Греція, Польща, Латвія, Швейцарія, Литва та ін. Правові системи слов'янських країн, зокрема Росії та України, споріднені саме через цей тип правових систем), яка поєднує норми, принципи, інститути та галузі права; 2) англо-американська система, яка базується переважно на процедурах, процесах, судовій практиці, судовому прецеденті (США, Канада, правові системи Британської Співдружності націй (36 держав-учасниць); 3) змішана система, яка виникла на

стику двох класичних правових систем і як основну перевагу має взаємне співробітництво та партнерство скандинавських кран для підготовки уніфікованих якісних законів та інших нормативно-правових актів. Сьогодні скандинавський досвід є моделлю для співробітництва на загальноєвропейському рівні [2, с. 31].

Досвід зарубіжних країн щодо становлення, функціонування та розвитку національного та регіонального ринків юридичних послуг не слід застосовувати механічно. Доцільним буде визначити інструменти, що використовують для підтримки розвитку регіональних ринків юридичних послуг у країнах романо-германської сім'ї, до якої історично тяжіє правова система України. Узагальнення особливостей функціонування ринку юридичних послуг країн, включених в англосаксонську правову систему, пов'язане з присутністю (перспективами входження) на вітчизняному ринку представництв великих американських та британських компаній та з планами їх експансії в регіони України. Саме юридичні фірми США та Великобританії займають верхні рядки в рейтингах визнаних юридичних фірм світу, а історія розвитку юридичного бізнесу в цих країнах обчислюється сотнями років. Це робить вивчення цього досвіду вельми корисним, особливо для розвитку в регіонах нових ринкових сегментів (корпоративного, фінансового, банківського права, злиття та поглинання тощо) та освоєння сучасних бізнес-технологій.

Європейський вектор, обраний Україною, породжує і опосередковує прямі та зворотні зв'язки, що виникають між її правовою системою, інститутами з правовою системою ЄС, зумовлює гармонізацію та уніфікацію процедур і технологій та вимагатиме при трансформації ринку юридичних послуг урахувати особливості європейського права (права ЄС), сформованого на основі дотику (конвергенції та дивергенції) романо-германського й англосаксонського права. Європейське право суттєво впливає не тільки на національні правові системи держав – членів ЄС,

його численні норми, але й на українську правову систему, особливо в таких галузях, як адміністративне, митне, фінансове, трудове право, які «інкорпуються у відповідні галузі всіх національних правових систем ЄС» [4, с. 211].

Базовим принципом, на основі якого побудована вся система функціонування ринку юридичних послуг в передових країнах Європи та світу, є принцип вільного вибору клієнтом форми, суб'єкта та змісту юридичної послуги. Держава має планомірно реалізувати політику забезпечення економічної свободи підприємницької діяльності суб'єктів ринку юридичних послуг. Така політика повинна супроводжуватися лібералізацією чинного законодавства: пом'якшення адміністративних обмежень щодо здійснення підприємницької юридичної практики, відмовою від правової деталізації та регламентації суб'єктів підприємництва шляхом закріплення на нормативному рівні лише загальних принципів такої діяльності, максимального забезпечення економічної свободи підприємницької діяльності суб'єктів ринку.

Оскільки ринок юридичних послуг є стратегічно важливим для держави, то він певною мірою контролюється та управляється нею. Німецька модель соціальної економіки визначає межі такого впливу: «Свобода ринку через соціальні причини повинна бути обмежена там, де вона призводить до небажаних соціальних результатів, тобто результати вільного економічного процесу повинні бути скоректовані, якщо з погляду превалюючих у суспільстві цінностей вони є недостатньо соціальними» [5; 8, с. 63–64]. У табл. 1 і 2 узагальнено інструменти, які використовують у різних країнах, регулюючи ринок юридичних послуг.

Розвинуті держави дуже обережні в питаннях лібералізації сфери надання юридичних послуг. Інструментами державного регулювання ринку юридичних послуг є законодавчо закріплені механізми надання юридичної допомоги населенню; дієва політика інформування громадян про доступ до юридич-

Таблиця 1

Узагальнення закордонного досвіду та вітчизняної практики регулювання ринку юридичних послуг

Країна	Інструменти		
	На державному рівні	На регіональному рівні	Саморегулювання
Франція	АМ;ЗЗ; НО; ППК; Т; БЮД	АМ; ПО; ППС; ППК; НО; Т; БЮД; СЯ; М; КІ; Л	СО; ЦП; ППК; ПК; КТ; БЮД
Німеччина	ЗЗ; АФ; ППС; ППК; П	ЗЗ; ПО; НО; СО; ППК; М; СЯ; СП; КІ; Л; РР;	ПК; Т; РР; ППК
Швейцарія	ЗЗ; П; ПК; ППК	ЗЗ; НО; СО; ППЛ; ППС; СЯ; Л; ППК; ПО; П; Т; ЦП; БЮД; КІ	СО; ППК; Т
Великобританія	Т; ЗЗ; НО; ПО; ПК; СО; ППК; ЦП; БЮД	Т; СО; ПО; ПК; ППК; ППС; ЦП	СО; ПО; ПК; ППС; ППК; НО; АФ; БЮД;
США	ЗЗ; ППК; ЦП; БЮД; СО	ЗЗ; НО; ПО; ППС; ППЛ; НО; ППК; ЦП; М; ІЮД; Л; БЮД; СО; СЯ; СП; КІ; П; РР	СО; РР; ППК; Т; М; ІЮД; АФ; ЦП; РР
Нідерланди	ЗЗ; БЮД; ППС; ІЮД	СЯ; СО; ІЮД; БЮД; КІ; ППК	СО; Т; М; ППК; КІ
Польща	ЗЗ; НО; ППЛ; ППС; ПО; ППК; ЦП	ПО; СО; НО; ЦП; КІ; ППК; ПК; С	СО; ПО; НО; ППК; КІ; ЦП
Росія	ЗЗ; АМ; БЮД; СО	ПО; СО; М; ППК; БЮД; П; Л; РР	СО; ППК; РР
Білорусь	ЗЗ; НО; Л; ЦП;	ПО; ППК	ППК; ПО
Україна	ЗЗ; НО; П;	ППК; Л; КІ; БЮД; ПО; СО; ІЮД	ППК; ПО; СО

Позначення: ЗЗ - Законодавче забезпечення; ППЛ - Ліцензування; ППС - Сертифікація; НО - Наглядний орган; П - Податкове регулювання; ППК - Професійна підготовка та підвищення кваліфікації; Л - Лобізм; КІ - Кваліфікаційний іспит; АМ - Адвокатська монополія; БЮД - Безкоштовна юридична допомога; СП - Страхування; СЯ - Стандарти якості; Т - Традиції; РР - Репутаційні рейтинги; ПО - Професійні об'єднання; СО - Самоврядні організації; ПК - Професійні корпорації; ІЮД - Інтерактивна юридична допомога; АФ - Альтернативні джерела фінансування; ПЦ - Політика ціноутворення.

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 9; 10]

них послуг; спеціальне нормативно-правове регулювання професійної діяльності на галузевому ринку; ліцензування юридичної діяльності; державні стандарти надання юридичних послуг; ведення державного реєстру учасників ринку; формування кваліфікаційних стандартів та вимог до професіоналів ринку; підтримка саморегулювальних об'єднань операторів ринку тощо.

У світовій практиці регулювання юридичного ринку найбільш поширеним є встановлена державою вимога обов'язкового членства юриста в адвокатських утвореннях, основною організаційно-правовою формою яких в країнах Західної Європи є некомерційне саморегулювальне партнерство. Саморегулювання ринку юридичних послуг здійснюється за наступними моделями: класична, за якої членство в адвокатурі пов'язане з належністю до палати (колегії) адвокатів, членами якої є адвокати, приписані до Верховного суду тієї самої землі, області, території (ФРН, Франція, Італія, Греція, Іспанія, Голландія, Бельгія); територіальна – палати утворюються за територіальною ознакою й об'єднують усіх адвокатів, внесених до реєстру уповноваженого органу того чи іншого суб'єкта федерації. Юрисдикція кожної палати адвокатів поширюється на територію відповідного суб'єкта федерації (Австрія, Російська Федерація); самоврядування через асоціації, союзи (Швеція, Швейцарія); судові інни – традиційна форма самоорганізації адвокатської спільноти в Англії та Уельсі (займаються підготовкою адвокатів і мають виняткове право прийому в адвокатуру) [7, с. 46–49].

Сучасна ситуація показує, що державне регулювання професії саме по собі не приводить до підвищення якості надання послуг. Ринок та саморегулювальні механізми справляються з цим набагато краще. Хоча і вони не володіють повним набором інструментів забезпечення якості юридичних послуг. За кордоном питання постійного професійного розвитку юристів перебуває у віданні органів самоврядування спільнот юристів. Незначне втручання держави в їхні рішення створює ідеальні умови для незалежності та саморегулювання юридичної професії та більш успішного надання юристами кваліфікованої юридичної допомоги. А. Муранов [6, с. 179] узагальнив стилістичні особливості в регулюванні постійного професійного розвитку юристів для розвинутих країн: в Англії це визнається швидше приватною справою, що визна-

ється відносинами між асоціаціями юристів та їхніми членами; федеральна структура США вимагає вирішення таких питань на рівні штатів із досить мінімальною участю державних органів; у Німеччині акцент роблять на процедурних деталях постійного професійного розвитку юристів; у Франції використовують змішаний підхід.

У табл. 2 узагальнено практику регіонального регулювання ринку юридичних послуг у різних країнах. Серед найбільш уживаних інструментів можна відзначити ті, які пов'язані зі співробітництвом, якістю та знаннями: регіональні професійні об'єднання, регіональні саморегулювальні організації, які об'єднують усіх активних учасників ринку, професійна підготовка та підвищення кваліфікації операторів ринку, лобізм, системи контролю якості юридичних послуг регіональних провайдерів, національні та регіональні репутаційні рейтинги.

Регулювання на регіональному рівні має саморегулювальну природу, яка виражається у створенні добровільних горизонтальних регіональних об'єднань юристів із метою підвищення правової культури громадян та бізнесу; забезпечення неперервного професійного розвитку юристів; соціальної відповідальності юридичного бізнесу; розробки і впровадження в ділову практику стандартів і норм професійної діяльності; контролю дотримання стандартів учасниками ринку; рейтингування учасників ринку. Основою залучення клієнтів в юридичну фірму, особливо в регіональну, становить репутація фірми та рекомендації клієнтів, традиції та корпоративна етика, рівень якості юридичного обслуговування клієнтів та активне застосування маркетингових інструментів, соціальна відповідальність компанії та рівень взаємодії з територіальною громадою.

Висновки. Як свідчить зарубіжний досвід, саморегулювання ринку юридичних послуг є ефективним за його підтримки на національному та регіональному рівнях. В умовах сучасної ринкової економіки найкращий результат в регулюванні ринку досягається при гармонійному поєднанні та взаємному доповненні державного, регіонального та саморегулювання. Від стану та тенденцій розвитку національних та регіональних ринків юридичних послуг залежить не тільки можливість конкретної особи чи суб'єкта бізнесу отримати професійну юридичну допомогу, але й загальний стан прав та свобод в країні, рівень соціально-економічного розвитку та ділової активності.

Таблиця 2

Поширеність окремих інструментів регіонального регулювання зарубіжного ринку юридичних послуг

	ЗЗ	ППЛ	ППС	НО	П	ППК	Л	КІ	АМ	БД	СП	СЯ	Т	РР	ПО	СО	ІД	АФ	ЦП
Франція			+	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+			
Німеччина	+					+	+	+			+	+	+	+	+	+		+	+
Швейцарія	+	+	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+			+
Італія				+			+								+	+			+
Великобританія			+			+	+	+				+	+	+	+	+		+	
США	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Швеція															+	+			
Нідерланди						+	+	+		+		+			+	+	+		
Росія					+	+	+	+		+				+	+	+			
Польща				+		+		+	+		+	+			+	+			+
Всього						8	8					7		6	10	10			

Позначення: ЗЗ – Законодавче забезпечення; ППЛ – Ліцензування; ППС – Сертифікація; НО – Наглядний орган; П – Податкове регулювання; ППК – Професійна підготовка та підвищення кваліфікації; Л – лобізм; КІ – Кваліфікаційний іспит; АМ – Адвокатська монополія БЮД – Безкоштовна юридична допомога; СП – Страхування; СЯ – Стандарти якості; Т – Традиції; РР – Репутаційні рейтинги; ПО – професійні об'єднання; СО – Самоврядні організації; ПК – Професійні корпорації; ІЮД – Інтерактивна юридична допомога; АФ – Альтернативні джерела фінансування; ЦП – Політика ціноутворення.

Джерело: складено автором на основі [1; 9]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Космина А. International: нульова ставка / А. Космина // Український юрист. – 2012. – № 12. – С. 36–39.
2. Луць Л.А. Сучасні правові системи світу : [навч. посіб.] / Л.А. Луць. – Львів : Юридичний факультет Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 234 с.
3. Маллаев В. Регулирование деятельности объединений адвокатов в Польше / В. Маллаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.attorneys.od.ua/.../2-regulirovanie%20dejatelnosti%20advokatov%20v%20polshe.pdf.
4. Марченко М.Н. Право Европейского Союза. Вопросы истории и теории : [учеб. пособ.] / М.Н. Марченко, Е.М. Дерябина. – М. : Проспект, 2010. – 432 с.
5. Музюкин Д.В. Правовое обеспечение рынка юридических услуг : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Д.В. Музюкин. – Новосибирск, 2007. – 20 с.
6. Муранов А.И. Постоянное профессиональное развитие адвокатов: некоторые принципиальные моменты. Иностраный и международный опыт / А.И. Муранов // Вестник Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации. – 2010. – № 4. – С. 168–186.
7. Ославський М.І. Виконавча влада в Україні: організаційно-правові засади : [навч. посіб.] / М.І. Ославський. – К. : Знання, 2008. – 216 с.
8. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь / У. Базелер, З. Сабов, Й. Хайнрих, В. Кох. – СПб. : Питер, 2000. – 800 с.
9. Підлісний Є. Здоровий консерватизм / Є. Підлісний // Український юрист. – 2009. – № 11. – С. 36–38.
10. Польша. Практические процедуры доступа на рынок / Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/pl/pl_market/pl_pract_access/.
11. Святоцький О.Д. Адвокатура України : [навч. посіб. для студентів юрид. вищих навч. закладів і фак.] / О.Д. Святоцький, М.М. Михенко. – К. : Ін Юре, 1997. – 224 с.
12. Хохуляк О.О. Особливості формування цінової політики на ринку юридичних послуг в Україні / О.О. Хохуляк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2013. – Ч. III. – № 33. – С. 148–152.

УДК 338.1:332.144(477)

Ценклер Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: СТРАТЕГІЯ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті розроблено стратегії та механізми розвитку економіки Карпатського регіону в умовах євроінтеграції. Визначено, що першочерговим кроком на національному та регіональному рівнях має бути розробка та затвердження стратегії розвитку економіки регіонів в умовах євроінтеграції. На підставі проведених досліджень запропоновано окремі напрями та механізми реалізації такої стратегії, а також принципи, на яких вона повинна базуватися. Основними складовими стратегії розвитку економіки Карпатського регіону в контексті євроінтеграції мають бути просторовий, інноваційний та соціальний розвиток.

Ключові слова: Карпатський регіон, євроінтеграція, стратегія розвитку.

Ценклер Н.И. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА И ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье разработаны стратегии и механизмы развития экономики Карпатского региона в условиях евроинтеграции. Определено, что первоочередным шагом на национальном и региональном уровнях должна быть разработка и утверждение стратегии развития экономики регионов в условиях евроинтеграции. На основании проведенных исследований предложены отдельные направления и механизмы реализации такой стратегии, а также принципы, на которых она должна базироваться. Основными составляющими стратегии развития экономики Карпатского региона в контексте евроинтеграции должно быть пространственное, инновационное и социальное развитие.

Ключевые слова: Карпатский регион, евроинтеграция, стратегия развития.

Tsenkler N.I. ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CARPATHIAN REGION AND EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES: STRATEGY AND IMPLEMENTATION MECHANISMS

The strategies and mechanisms of economic development of the Carpathian region in the context of European integration in the article were developed. The primary step in the national and regional levels should be the development and adoption of a strategy of economic development of regions in terms of European integration were determined. The research suggested some directions and mechanisms of implementation of such a strategy, as well as the principles on which it should be based. The main components of the strategy of economic development of the Carpathian region in the context of European integration must be spatial, innovation and social development.

Keywords: Carpathian region, European integration, development strategy.

Постановка проблеми. Важливим викликом економічної безпеці Карпатського регіону за умови активізації процесів євроінтеграції може бути зростання відкритості економіки. З іншого боку, у нових умовах постають і нові загрози економічній безпеці регіону, зумовлені як зростанням конкуренції і посиленням позицій європейських виробників на регіональному ринку, так і скороченням або повним

розривом зовнішньоекономічних зв'язків із Росією. Ефективне впровадження різнопланових стратегій розвитку Карпатського регіону неможливе без налагодження дієвої системи управління прийняттям та реалізацією відповідних рішень. Саме цим і зумовлена необхідність в інституціоналізації Карпатського регіону як окремого об'єкта чи суб'єкта управління розвитком економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку економіки Карпатського регіону в контексті євроінтеграційних процесів займалися такі вітчизняні вчені, як Головач Ю., Долішній М., Заблоцький Ф., Кіш С., Козоріз М., Мікула Н., Лендел М. та ін. Проте питання розробки механізмів та стратегії такого розвитку в сучасних умовах є слабо висвітленим у вітчизняній науковій літературі.

Мета статті полягає у розробці стратегії та механізмів розвитку Карпатського регіону в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи місце Карпатського регіону серед інших регіонів України в контексті євроінтеграційних процесів, слід відзначити декілька важливих моментів. Окрім власне західного географічного розташування на межі з країнами Європейського Союзу, важливою у світлі перспектив євроінтеграції є специфіка історичного розвитку регіону, який має давню історію заселення та тривалий час перебував у складі різних європейських держав. З іншого боку, на сучасному етапі розвитку регіону досить значними є соціальні контакти, зумовлені як спільним історичним минулим, так і активною трудовою міграцією.

У зв'язку з тривалим періодом деіндустріалізації структура економіки Карпатського регіону в останні роки теж стає максимальною наближеною до відповідних показників регіонів сусідніх країн ЄС, з якими були налагоджені певні форми транскордонної співпраці. На користь євроінтеграційної ролі Карпатського регіону свідчить також наявність досить розвиненої транспортної інфраструктури, яка, незважаючи на деструктивні внутрішні фактори, поступово удосконалюється. Досить важливу роль на сучасному етапі відіграє порівняна безпечність Карпатського регіону України з точки зору як громадської безпеки, так і безпеки ведення бізнесу.

На сучасному етапі розвитку економіки України також досить важливою є роль Карпатського регіону для компенсації збитків національній економіці в результаті розриву економічних контактів із Російською Федерацією. За результатами аналізу зовнішньоекономічних зв'язків окремих областей Карпатського регіону та здійсненого їх порівняння з іншими регіонами України можна зробити висновок про прогресивний характер зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів економічної діяльності досліджуваного регіону.

У сучасних умовах активізації зовнішньополітичних та міжнародних економічних загроз, безумовно, підприємства Карпатського регіону також зазнали збитків унаслідок розриву контактів із суб'єктами економіки Російської Федерації, однак їх наслідки виявляються не настільки відчутно, як в інших регіонах, що традиційно мали більш широкі контакти із російськими партнерами. Більше того, підприємства Карпатського регіону за період незалежності України сформували досить тісні зв'язки із західними європейськими партнерами, зокрема із сусідніми країнами – членами Європейського Союзу. Загалом, структура експорту та імпорту регіону з Євросоюзом є достатньо диверсифікованою і характеризується прогресивними тенденціями, особливо у 2014–2015 рр.

Важливим кроком, що найближчим часом, на нашу думку, призведе до активізації розвитку економіки Карпатського регіону, є введення безвізового режиму з країнами Шенгенської зони. Зважаючи на те, що реальні перспективи такої події пов'язані вже з 2016 р., її значення для прогнозування розвитку економіки регіону на найближчий період є

досить вагомим. Варто зауважити, що введення безвізового режиму суттєво не вплине на трудову міграцію, однак має значно інтенсифікувати туристичні потоки та створити можливість для більш ефективних соціальних контактів населення, насамперед Карпатського регіону України і суміжних держав Євросоюзу. Окремі фахівці зазначають навіть про самодостатність туристичного комплексу регіону з точки зору його конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках [1].

Іншими словами, ліквідація візового бар'єру є ще одним кроком до зростання соціальної конвергентності регіональних суспільних систем сусідніх держав.

На думку фахівців, для України особливо складною є проблема входження в організаційні структури глобалізаційного простору. Стратегічні завдання з формування нових напрямків розвитку України диктують необхідність не тільки концептуального осмислення однієї з основних проблем сучасного розвитку, а саме розробки цивілізаційної моделі, у межах якої буде формуватися траєкторія глобального розвитку та викреслюватися місце і роль українського суспільства та держави [2, с. 14].

Певне значення для ринкової конвергенції має функціонування «Карпатського Єврорегіону», який уже понад 20 років продовжує відігравати роль організатора та координатора міжрегіонального і транскордонного співробітництва у найрізноманітніших сферах економічного і суспільного життя. Зокрема, саме через інституції «Карпатського Єврорегіону» Закарпатська область встановила партнерські зв'язки з низкою регіонів Угорщини, Словаччини, Румунії та Польщі. Із деякими із цих регіонів розробляються і реалізуються конкретні програми співпраці [3].

Зрозуміло, що ефективного впровадження різноманітних стратегій розвитку Карпатського регіону неможливе без налагодження ефективної системи управління прийняттям та реалізацією відповідних рішень. Саме цим і зумовлена необхідність інституціоналізації Карпатського регіону як окремого об'єкта чи суб'єкта управління розвитком економіки.

Сучасний етап такої інституціоналізації характеризується несформованістю інститутів регулювання розвитку Карпатського регіону, який фактично в системі управління національною економікою є скоріше формалізованим об'єктом, ніж реальним інститутом регіонального управління. У цьому контексті продовжує своє існування традиційний для радянської моделі управління економікою підхід, що полягає у виділенні конкретних об'єктів регіонального управління на рівні економічних районів. У такому сенсі Карпатський регіон і зараз використовується в системі регіональної політики України. Іншими словами, наявні чотири обласні регіони об'єднані, окрім розташування, хіба що окремими положеннями загальнодержавної стратегічної документації та напрямками наукових досліджень. Єдиним реальним прикладом інституціоналізації Карпатського регіону є функціонування «Єврорегіону Карпати», який хоча і є міжнародною структурою, однак має переважно консультативне та дорадче значення.

Беручи до уваги широкі коло досить ґрунтовних наукових досліджень, що мали на меті обґрунтування сутності та пріоритетів розвитку економіки власне Карпатського регіону України або окремих його складових (Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей), на нашу думку, проблема інституціоналізації вже давно назріла і потребує невідкладного вирішення. У цьому контексті

сті можна запропонувати кілька шляхів, основним завданням яких є формування Карпатського регіону як суб'єкта регіонального управління.

Перший шлях може полягати в об'єднанні усіх чотирьох областей Карпатського регіону в єдину адміністративно-територіальну одиницю у процесі сучасної реформи адміністративно-територіального устрою та децентралізації. Однак такий підхід, хоча і виглядає досить перспективним з урахуванням міжнародного досвіду, очевидно, буде не лише неефективним, але й деструктивним для соціально-економічного розвитку відповідних територій. Адже Карпатський регіон у багатьох відношеннях надзвичайно різноманітний, а також характеризується розгалуженою системою розселення і має досить велику площу. Відповідно, створення на його базі єдиної адміністративно-територіальної одиниці зі своєю системою органів влади та самоврядування не дозволить ефективно вирішувати наявні проблеми соціально-економічного та політичного розвитку, а також представляти інтереси всіх місцевих громад, що за своїми особливостями в межах регіону дуже суттєво відрізняються. Подібне укрупнення на прикладі Карпатського регіону, відповідно, не є доцільним, а шкода від нього може значно перевершити можливі позитивні наслідки, особливо на загальнодержавному рівні.

Другим шляхом є створення макрорегіональних органів влади (виконавчих або представницьких), які б не заміняли собою відповідні структури на рівні областей, а здійснювали загально регіональне управління. Принцип дії такої системи може бути аналогічним до двохпалатного парламенту у федеративних державах, верхня палата якою є менш чисельною і включає представників усіх регіонів, що входять до певного суб'єкта управління. У конкретному випадку може бути створена Рада Карпатського регіону, до складу якої можуть обиратися представники від обласних рад усіх чотирьох областей Карпатського регіону. Функцією такої Ради може бути власне узгодження рішень щодо напрямків соціально-економічного розвитку областей регіону і формування загально регіональних стратегій та програм. Очевидно, що склад Ради Карпатського регіону має бути пропорційним до чисельності населення окремих його областей та обиратися відповідними регіональними органами місцевого самоврядування. Водночас сформована Рада регіону не повинна дублювати функцій обласних рад чи центральних органів виконавчої та законодавчої влади і повинна мати скоріше дорадчий, консультативний та контролюючий характер (наприклад, за аналогією з РНБО України). Одним із варіантів реалізації цього шляху інституціоналізації Карпатського регіону є також створення макрорегіональних органів влади у вигляді представництва президента чи уряду в регіоні, однак, з огляду на сучасні тенденції розвитку політичної та соціально-економічної сфери України, такий підхід є мало ймовірним, адже суперечить принципам централізації влади, що впроваджуються зараз у практику регіонального управління.

Третім шляхом інституціоналізації Карпатського регіону є формування на його базі суб'єкта міжнародних інтеграційних процесів. Власне, у світлі активізації євроінтеграційних тенденцій цей шлях є досить імовірним, однак все ще перспективним, адже вимагає імплементації рішень щодо реальних кроків міжнародної економічної інтеграції на рівні держави. Першим кроком, що може активізувати співпрацю у цьому напрямку, є впровадження безві-

зового режиму з країнами Євросоюзу. Другий крок – окреслення перспектив для членства України в ЄС, а третій – власне вступ нашої держави до цього міжнародного об'єднання. Отже, лише після цих трьох етапів можлива повноцінна інституціоналізація Карпатського регіону за третім пропонованим нами шляхом. Проектом такої моделі є, звичайно, «Євро-регіон Карпати», що функціонує і зараз, однак має дещо інші завдання і не може вважатися суб'єктом регіонального управління. Іншими словами, третій шлях у випадку повноцінної його реалізації може бути подібним до другого, але передбачати створення макрорегіональних органів управління на наднаціональному або євро регіональному рівні. Безумовно, повноваження таких органів мають обмежуватися соціально-економічним розвитком і не порушувати політико-адміністративних, правових та інших питань, що вирішуються органами державної влади централізовано. Приклади такої макрорегіональної співпраці на території країн Євросоюзу присутні вже на сучасному етапі, отже, такий шлях може реалізовуватися за методом аналогів і є досить перспективним, хоча й вимагає тривалої підготовки та подолання кількох етапів міжнародної економічної інтеграції України та ЄС.

Із точки зору описаних нами трьох сценаріїв розвитку економіки Карпатського регіону в умовах активізації євроінтеграційних процесів реалізація третього шляху відповідає оптимістичному сценарію, а найбільш реалістичним є все-таки другий шлях, який може бути здійснений у рамках актуальних процесів децентралізації влади в Україні і поєднується із наданням більших повноважень місцевим громадам.

Отже, на основі проведених досліджень структури, тенденцій розвитку, проблем та сучасного стану їх вирішення в економіці Карпатського регіону можемо констатувати, що після підписання та введення в дію Угоди про асоціацію України з ЄС першочерговим кроком на національному та регіональному рівнях має бути розробка та затвердження стратегії розвитку економіки регіонів в умовах євроінтеграції. Така стратегія повинна бути розроблена впродовж 2016 р. і діяти впродовж 10 років.

Основні можливості Угоди полягають у дотриманні низки положень, серед яких:

1. Рівні умови конкуренції та нарощування обсягів експорту до одного з найважливіших торговельних партнерів України.
2. Підвищення стандартів якості та безпечності української продукції, у тому числі на внутрішньому ринку.
3. Створення українських брендів, які будуть легко впізнаватися в усьому світі.
4. Розширення номенклатури товарів та послуг на внутрішньому ринку України.
5. Підвищення попиту на вітчизняну продукцію, у тому числі на ринках третіх країн у зв'язку із впровадженням європейських стандартів.
6. Поліпшення структури вітчизняного експорту в бік зменшення сировинної складової та збільшення частки високотехнологічних товарів із високою долею доданої вартості, виробленої в Україні.
7. Спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень [4].

Пріоритетним вважається розвиток наукового потенціалу з метою дотримання глобальної відповідальності та зобов'язань у таких сферах, як охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, зокрема зміна клімату, та інші глобальні виклики [5].

На підставі проведених досліджень хочемо запропонувати окремі напрями та механізми реалізації такої стратегії, а також принципи, на яких вона повинна базуватися. Основою будь-якої стратегії є передумови та фактори розвитку економіки регіону. Вплив факторів можна диференціювати на зовнішні та внутрішні. Стосовно конкретного регіону внутрішні фактори будуть аналогічні до регіональних і локальних, а зовнішні – до глобальних та загальнодержавних. Іншими словами, євроінтеграційні процеси є одним із зовнішніх факторів розвитку економіки Карпатського регіону. Окремо варто також виділити регулятори, які є втіленням тих факторів, що піддаються цілеспрямованому впливу, тобто можуть бути інструментами, які використовуються органами державної влади для регулювання процесів, що відбуваються в економіці регіону.

У результаті під впливом різних груп факторів сучасна просторова та галузева структури економіки регіону в процесі реалізації запланованої стратегії зазнають трансформацій, до яких відносимо структурні, територіальні, інноваційні, управлінські та соціально-культурні. Шляхом згаданих трансформацій економіка регіону переходить до етапу ліквідації бар'єрів для євроінтеграції, який фактично розпочався з 2016 р. у зв'язку із підписанням та введенням в дію Угоди про асоціацію. Наступним кроком, що пов'язаний із реалізацією цього етапу, є впровадження безвізового режиму з країнами Євросоюзу.

Однак реалізація першого етапу стратегії неможлива без подолання відмінностей у розвитку регіонів України та сусідніх країн Євросоюзу. Із цією метою необхідним є здійснення широкого кола процесів конвергенції, яку можна структурувати на

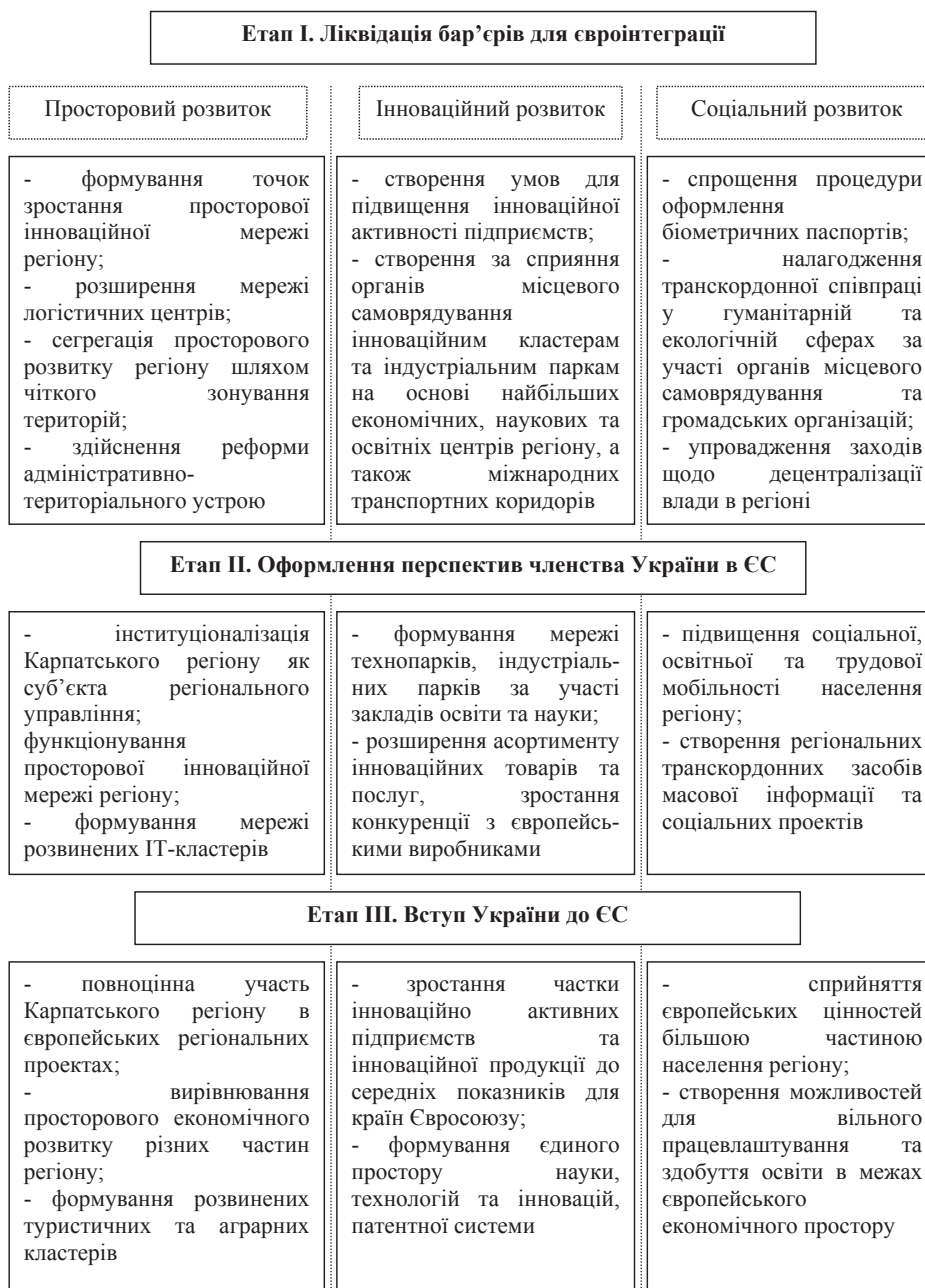


Рис. 1. Основні етапи стратегії розвитку економіки Карпатського регіону в умовах євроінтеграції

соціальну, інноваційну, бізнесову, ринкову, адміністративно-територіальну та нормативно-правову. За умови здійснення всіх складових конвергенції, але насамперед адміністративно-територіальної та нормативно-правової, на цьому етапі можливий перехід до інституціоналізації Карпатського регіону за третім шляхом, пропонованим у нашому дослідженні.

Власне, інституціоналізація Карпатського регіону як євро регіону за зразком успішних євро регіонів Європи за умови успішного здійснення інших складових конвергенції може передувати переходу стратегії на другий етап, пов'язаний із оформленням перспективи членства України в ЄС. Перехід до цього етапу розглядаємо як реалістичний сценарій розвитку економіки регіону в контексті поглиблення євроінтеграційних процесів. У випадку песимістичного сценарію конвергенція за період дії стратегії не буде завершена, і, відповідно, інституціоналізація Карпатського регіону за описаними нами принципами не відбудеться.

За умови швидкого виконання перших двох етапів реалізації стратегії у випадку здійснення оптимістичного сценарію можливий перехід до третього етапу, що пов'язаний із вступом України до Європейського Союзу. Такий сценарій є мало ймовірним за вказаний період, однак із урахуванням мінливості факторів зовнішнього середовища, а також наявного історичного досвіду розширення Євросоюзу можливість такого перебігу подій зберігається.

Варто зауважити, що як на актуальному етапі, так і на усіх інших етапах реалізації стратегії орієнтиром розвитку економіки регіону є можливості розвитку регіональної суспільної системи в умовах євроінтеграції. У той же час у процесі реалізації першого етапу стратегії галузева структура економіки регіону зазнає впливу загроз та викликів економічної безпеки регіону, які можуть зумовити реалізацію стратегії за песимістичним сценарієм. Хочемо наголосити, що такий сценарій не означає відсутність перспектив євроінтеграції України, а лише описує негативний варіант реалізації розроблених заходів у визначений часовий період.

З огляду на результати наших досліджень, основними складовими стратегії розвитку економіки Карпатського регіону в контексті євроінтеграції мають бути просторовий, інноваційний та соціальний розвиток (рис. 1).

Варто зауважити, що описані напрями, з одного боку, є загальними і можуть використовуватися для характеристики розвитку економіки будь-якого регіону України, а з іншого – відображають специфіку власне Карпатського регіону. Напрями реалізації першого етапу стратегії започатковані вже на актуальному етапі і пов'язані із конвергенцією економіки регіону. Завдання другого етапу зумовлені інституціоналізацією регіону та держави як кандидата на вступ до Євросоюзу. Результати цього етапу

демонструють особливості наступної стадії перебігу започаткованих раніше євроінтеграційних процесів та їхніх наслідків в економіці регіону. Специфіка завдань третього етапу є прогностичною і базується на пошуку аналогів в інших суспільних системах країн, що недавно стали членами ЄС і є сусідами України.

Висновки. Отже, реалізація стратегії розвитку економіки Карпатського регіону в умовах євроінтеграції є складним процесом, що здійснюється під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів, а також загроз і викликів економічній безпеці регіону та держави. Безумовно, найбільш вагомими чинниками реалізації стратегії є державна політика в галузі євроінтеграції, зокрема, пов'язана із узгодженням правових норм та створенням механізмів для їх застосування, а також складна внутрішньополітична ситуація в державі, яка перебуває на сучасному етапі у тісній залежності від зовнішніх факторів, прогнозування економічних наслідків яких на середньо- та довгострокову перспективу є складним завданням.

Одним із пріоритетних завдань трансформації економіки Карпатського регіону в контексті активізації євроінтеграційних процесів є формування розгалуженої інноваційної мережі. Саме формування такої мережі як бази для розвитку регіональних інноваційних систем, на нашу думку, є першочерговим завданням стратегії трансформації економіки Карпатського регіону на найближче десятиліття. Принципи формування просторової інноваційної мережі регіону мають бути закладені в основу відповідних регіональних програм. Причому вказані програми повинні бути короткостроковими і передбачати як чіткий перелік цілей, що можуть бути досягнуті, так і вичерпні завдання, які є реальними для виконання у відведений на реалізацію програми час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулініч О.А. Освіта як чинник соціально-економічного розвитку / О.А. Кулініч, Л.М. Зарецька // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 199–208.
2. Мозговий О.Л. Глобалізація як вимір сучасності: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. ... канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / О.Л. Мозговий. – К., 2007. – 20 с.
3. «Карпатський Євро регіон» висловив підтримку українському народові [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakarpattia.net.ua/News/120016--Karpatskyi-IEvrorehion-vyslovuv-pidtrymku-ukrainskomu-narodovi-FOTO>.
4. Микольська Н. Сім днів до ЗВТ з Євросоюзом / Н. Микольська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/12/25/7042753/>.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/print1452504128460.

УДК 330.35.01

Шейко Ю.О.
аспірант,

Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ «ПОЛЮСІВ РОСТУ» ЯК МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ

Статтю присвячено обґрунтуванню існуючих диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів і пошуку шляхів їх подолання. Визначено, що механізми зменшення регіональних диспропорцій і підвищення підприємницької активності повинні зосереджуватись на пошуку шляхів випереджаючого саморозвитку периферійних територій, одним з яких може стати формування «полюсів росту». Визначено сутність поняття «полюс росту», охарактеризовано етапи його формування, а також зв'язки між «полюсами росту» та оточуючими їх елементами.

Ключові слова: полюс росту, регіональний розвиток, регіональні диспропорції, ключова галузь, мале підприємництво.

Шейко Ю.А. ФОРМИРОВАНИЕ «ПОЛЮСОВ РОСТА» КАК МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Статья посвящена обоснованию существующих диспропорций социально-экономического развития регионов и поиска путей их преодоления. Определено, что механизмы уменьшения региональных диспропорций и повышения предпринимательской активности должны сосредотачиваться на поиске путей опережающего саморазвития периферийных территорий, одним из которых может стать формирование «полюсов роста». Определена сущность понятия «полюс роста», охарактеризованы этапы его формирования, а также связи между «полюсами роста» и окружающими их элементами.

Ключевые слова: полюс роста, региональное развитие, региональные диспропорции, ключевая отрасль, малое предпринимательство.

Sheiko I.O. «GROWTH POLES» FORMATION AS A MECHANISM OF STIMULATION SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGION

The article is devoted to substantiation existing disparities of regional socio-economic development and finding ways to overcome them. Been determined that the mechanisms of reducing regional disparities and increasing entrepreneurial activity should focus on finding ways of peripheral areas rapid self development, one of which may be the «growth poles» formation. The essence of «growth pole» is determined and the stages of its formation as well as links between the «growth poles» and their surrounding elements are described.

Keywords: growth pole, regional development, regional disparities, key sectors, small business.

Постановка проблеми. Однією з негативних тенденцій, що характеризують розвиток малого підприємництва в регіонах України і соціально-економічний розвиток регіонів у цілому, є наявність значних диспропорцій між центрами, якими в основному виступають великі міста, і периферією. Отже, одним з основних орієнтирів розвитку МП є зміна його традиційної структури, що вимагає пріоритетності розвитку інноваційного виробничого МП, активізації підприємницької діяльності на депресивних і периферійних територіях. Механізми зменшення регіональних диспропорцій і підвищення підприємницької активності повинні зосереджуватись на пошуку шляхів випереджаючого саморозвитку периферійних територій, одним з яких може стати формування «полюсів росту».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти формування і функціонування «полюсів росту» досліджували такі вітчизняні науковці, як С.О. Біла [2], А.Г. Гарус, О.В. Журавльов [3], Т.М. Калашникова [4], В.С. Король [6], О.М. Одинцов [7], Г.П. Підгрушний [8], М.І. Фащевський [9].

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності формування «полюсів росту» як механізму стимулювання розвитку малого підприємництва і каталізатора соціально-економічного розвитку у регіонах України, визначенні їхньої сутності, ролі в розвитку регіонів та основних етапів формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із майже 1 320 міських поселень України до категорії «згасаючі та стагнуючі» потрапляє 1 163, в яких проживає майже 55,0% населення. Значна їх концентрація спостерігається в депресивних сільськогосподарських ареалах, віддалених від регіональних та міжрегіональних центрів [8].

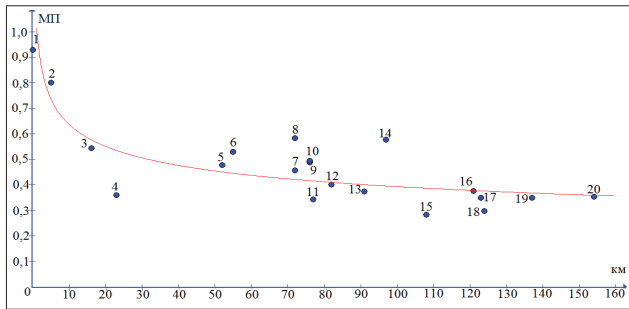
Іноземні інвестиції переважно спрямовуються у великі обласні центри з розвинутою інфраструктурою і платоспроможним населенням, а реалізація точкових безсистемних заходів призводить до ще більшої дезорганізації регіональних виробничих комплексів. Причому чим більшим є розрив між рівнями соціально-економічного розвитку, тим меншою вважається перспектива його подолання для суб'єктів периферії, що має наслідком порушення територіальної цілісності країни, соціальне розшарування і формування масштабних депресивних зон через поглиблення негативних тенденцій, до яких відносяться:

- диспропорції якості життя, культурний занепад, скорочення асортименту надаваних послуг, посилення негативної міграції, низька щільність населення периферій;

- економічна, фізична недоступність, відсталість житлово-комунальної, соціальної, виробничої, інноваційної інфраструктур;

- застарілість матеріально-технологічної бази суб'єктів господарювання, нестача кадрових, фінансових та інших ресурсів для їх діяльності і, як наслідок, низька ефективність і відсутність передумов до їх розширення, участі в різноманітних інтеграційних утвореннях; ділова і підприємницька пасивність.

Наочно наявність диспропорцій між периферією і центрами відображено на рис. 1 на прикладі зниження індексу рівня розвитку МП у районах Волині при збільшенні відстані від обласного центру. Як бачимо, високим рівнем розвитку МП характеризуються дотичні до обласного центру райони і міста обласного значення, такі як Володимир-Волинський, Ковель, Нововолинськ, а при збільшення відстані індекс рівня розвитку МП знижується.



1. м. Луцьк, 2. Луцький р-н; 3. Ківерцівський р-н; 4. Рожищенський р-н; 5. Горохівський р-н; 6. Локачинський р-н; 7. Ковельський р-н; 8. м. Ковель; 9. Володимир-Волинський р-н; 10. м. Володимир-Волинський; 11. Маневичський р-н; 12. Іваничівський р-н; 13. Турійський р-н; 14. м. Нововолинськ; 15. Старовижівський р-н; 16. Любомльський р-н; 17. Камінь-Каширський р-н; 18. Рагнівський р-н; 19. Любешівський р-н; 20. Шацький р-н.)

Рис. 1. Позиціонування районів Волинської області за рівнем розвитку МП і віддаленістю від обласного центру

Зі зміною технологічної організації господарства в західних країнах відбувся перехід від масштабного індустріального розвитку до гармонізації умов життя і праці, сприяння високотехнологічним МСП, до заохочення (податкового, земельно-правового і т. д.) притоку капіталу на окремі території. «Якість життя» стало одним із ключових понять регіональної політики, причому в нього включають не лише рівень доходів і забезпеченості населення, а й культуру, насиченість регіонального життя подіями, організацію дозвілля, екологію, регіональний імідж, а також ефективність та якість послуг суспільного управління, включаючи розробку і реалізацію переконливих регіональних стратегій [5]. Збільшення фінансування в розбудову об'єктів соціальної інфраструктури, міський розвиток, підтримку розвитку локальних центрів та агломерацій дозволить не тільки вирішити блок соціально-економічних проблем, а й започаткувати певну спіраль розвитку, що залучала б до процесів економічного зростання місцеві ресурси, формувала стимули до економічного зростання на регіональному рівні [2].

Отже, стратегічно орієнтованим і потужним інструментом подолання наявних диспропорцій між-регіонального і внутрішньорегіонального розвитку МП є створення різнорангових «полосів росту», під якими будемо розуміти агломерацію суб'єктів господарювання певної територіальної системи, які шляхом випереджаючого саморозвитку сприяють розкриттю потенціалу системи, в якій вони функціонують, використанню її конкурентних переваг і дають імпульси розвитку її оточуючих елементів. «Полюси росту» можуть стати каталізаторами регіонального розвитку, об'єднавши функції місць прикладання праці і сфери обслуговування, а сукупність «полосів росту» регіону формуватимуть опорний каркас території.

Віддача капіталу на периферії на початкових етапах характеризуватиметься нижчими показниками, ніж в існуючих розвинених промислових центрах та великих містах. Саме тому ініціаторами й активними учасниками формування і розвитку «полосів росту» повинні бути органи регіональної влади і місцевого самоврядування, завдання яких полягає у створенні оптимальних умов для розвитку підприємництва і лідируючих галузей у полюсах і на прилеглих територіях, сприянні й участі у розбудові інфраструктури та підвищенні привабливості територій для життя; стимулюванні взаємоузгодженого розвитку «полосів росту» та зв'язку між ними, що стане запорукою мінімізації регіональних соціально-економічних диспропорцій та реалізації інтересів усіх соціально-економічних груп, у тому числі і суб'єктів МП. Певною мірою теорія полюсів зростання лягла в основу формування спроможних територіальних громад у контексті реалізації в Україні реформи децентралізації, у результаті чого населені пункти повинні об'єднатись навколо спроможного центру. І хоча реформа виходить із того, що всі громади матимуть рівні можливості для розвитку, не варто ігнорувати той факт, що всі вони матимуть різні вихідні умови, а отже, органам місцевого самоврядування новостворених периферійних громад варто прикладати в разі більше зусиль задля забезпечення їх спроможності до існування і розвитку. Відтак, стимулювання розвитку малого підприємництва у новостворених тери-

торіальних утвореннях – громадах і повітах стане особливо актуальним.

«Точками зростання» на рівні регіональної економіки у світовій практиці традиційно вважаються: транспорт, дорожнє будівництво, комунікації, енергетичний сектор, екологічні проекти, у тому числі проекти екологічної енергетики, дослідження, інновації [2]. Окрім того, інструментом їх створення може бути надання територіям особливого статусу зон науково-інноваційного, промислово-виробничого, торговельного, рекреаційного, логістичного спрямування, ігрових зон, територій прикордонного співробітництва, єврорегіонів, територій пріоритетного розвитку, вільних і спеціальних економічних зон, промислових зон, зон освоєння високо-

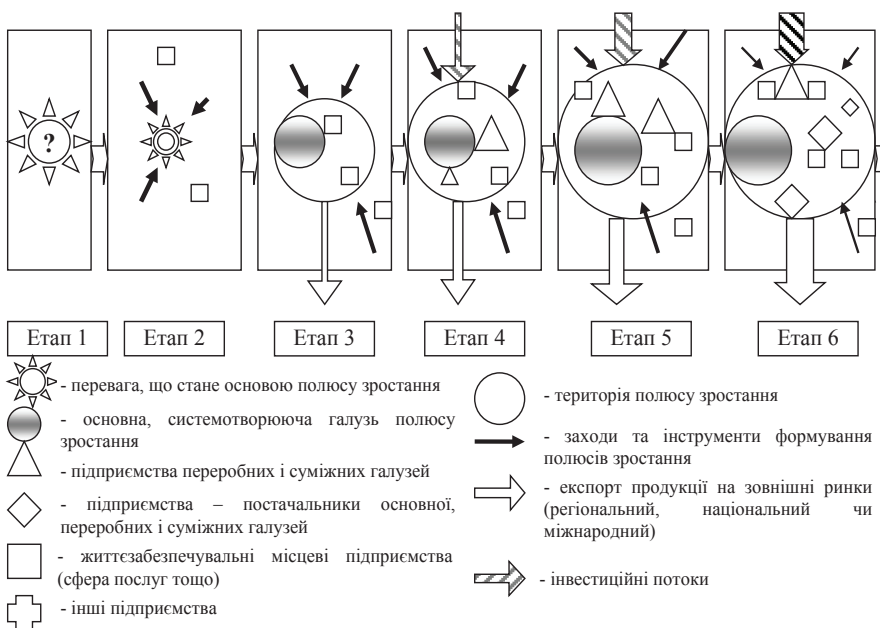


Рис. 2. Етапи формування полюсів росту

технологічного виробництва, створення технопарків, наукоградів, кластерів, комплексів імпортозамінних виробництв тощо. Часто в основі створення полюсу лежить здатність соціо-економічної системи виготовляти продукцію, що характеризується загальнонаціональним/міжнародним попитом. Для сільської місцевості полюсами – інтеграторами потенціалів росту є насамперед організаційно-правові форми господарювання та види аграрної чи аграрно-промислової діяльності, які спонукають до їх розміщення і комплексування відповідно до конкурентних агровиробничих чи агрозбутових переваг. Останні виступають інтеграторами зосередження супутніх та обслуговуючих підприємств, підприємств по обслуговуванню населення, збереженню і відтворенню природної продуктивної сили земель тощо [9]. Причому будь-який вид «полюсу зростання» має позитивний ефект на розвиток малого підприємництва (суб'єкти якого можуть виступати як у ролі системоутворюючих, так і забезпечувати супутній розвиток території) і на розвиток соціо-економічної системи та її периферійних територій у цілому. Зазначимо, що для формування полюсів зростання недостатньо надати території певний статус. Процес їх створення передбачає одночасне багатовекторне, багатогалузеве інвестування з метою активізації і примноження потенціалу соціо-економічної системи.

На рис. 2 охарактеризовано основні етапи формування полюсів росту.

Етап 1. Просторовий, галузевий та інший аналіз території, на основі якого визначаються ключові чинники економічного зростання і наявні конкурентні переваги. Основою створення полюсів зростання може бути будь-яка природна, історично чи штучно сформована (матеріальна і нематеріальна) перевага, освоєння якої може дати поштовх розвитку і здійснювати ефект мультиплікатора й акселератора для певної соціо-економічної системи. Вибір конкурентної переваги, що повинна лягти в основу формування полюсів росту, є надзвичайно важливим етапом, від якого прямо залежить ефективність та успішність його функціонування. У деяких випадках (наявність особливо вигідних природних умов тощо) полюси розвитку формуються самостійно під

дією ринкових стимулів, так звані «природні полюси росту». У цьому випадку завдання органів регіональної влади і місцевого самоврядування полягає у виконанні функцій регулятора і підтримки нарощення наявних позитивних тенденцій. В інших випадках завдання органів регіональної влади полягає у розпізнанні потенційних ключових чинників економічного зростання, застосуванні усесторонніх стимулів і заходів держпідтримки з метою активізації їх розвитку. А.Г. Гарус і О.В. Журавльов зазначають, що «штучне (директивне) створення полюсів росту виходячи з кон'юнктурних міркувань є дійсно досить проблематичним. Щоб індукований центр росту дорівнювався за потужністю і динамікою розвитку до природного, необхідно штучно створити і постійно підтримувати його конкурентні переваги» [3]. Ми лише частково погоджуємось із цим твердженням, вважаючи, що постійна підтримка потрібна лише полюсам, при формуванні яких було невірно вибрано першопочаткову конкурентну перевагу або вона дійсно «штучно» сформована (була не властивою цій території або обиралась без урахування сутності соціо-економічної системи), у результаті чого сили саморозвитку не було активовано. У випадку якщо першооснова полюсу росту кореспондується з його потенціалом і можливостями, буде активовано сили саморозвитку, а територія отримуватиме дивіденди у вигляді позитивних ефектів, від діяльності полюсів.

Етап 2. Акумуляція і спрямування всіх видів інвестицій, форм державної та регіональної підтримки на прискорення економічного зростання і перетворення наявних на території переваг на місце прикладання трудових, фінансових та інших ресурсів, що передбачає створення [1]: 1) сучасної інфраструктури (зв'язок, дороги, житло, транспорт, сфера обслуговування); економічної інфраструктури (ринкові інститути); 2) умов для формування й нагромадження знань, що сприяють розвитку інновацій; 3) соціального середовища, що заохочує розвиток інновацій, продуктивну соціальну взаємодію; 4) сприятливого інституційного середовища.

Етап 3. Формування провідної галузі (галузей) «полюсу зростання», динамічний розвиток якої і стане основою для генерування позитивних внутріш-



Рис. 3. Ефекти функціонування «полюсів росту»

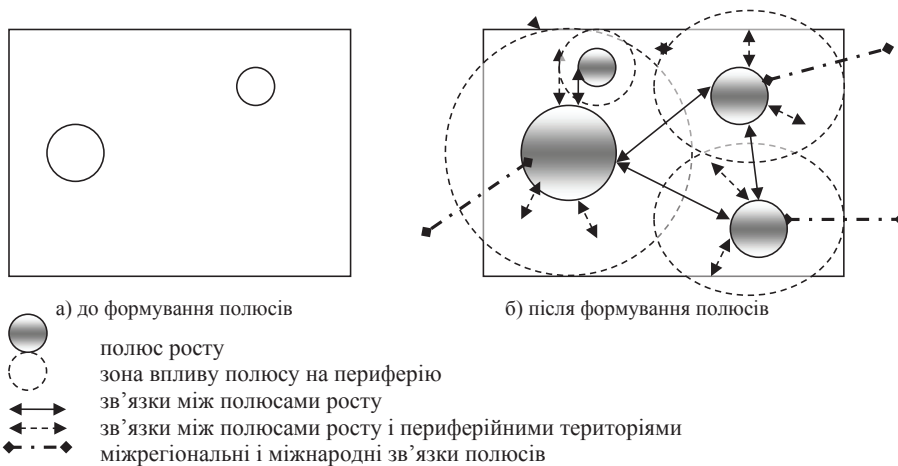


Рис. 4. Зв'язки між полюсами зростання і оточуючими елементами

ніх і зовнішніх імпульсів, перехід до експорту продукції на зовнішні ринки (регіональний, національний чи міжнародний).

Етап 4. Створення підприємств переробних та суміжних галузей; розширення експортного потенціалу, активізація процесів залучення інвестицій.

Етап 5. Створення підприємств-постачальників навколо основної, переробних і суміжних галузей; збільшення інвестиційних та експортних потоків, поступове зменшення інтенсивності заходів держпідтримки.

Етап 6. Водночас із розвитком системоутворюючих, суміжних галузей, підприємств-постачальників, у «полюсі» створюються підприємства інших непов'язаних галузей, яких цікавить перспектива росту «полюсу зростання», а також наявне в ньому інфраструктурне, інвестиційне, інституційне середовище, передумови для відтворення робочої сили тощо. На даному етапі відбувається стабільне збільшення інвестиційних та експортних потоків, поступове зменшення інтенсивності заходів держпідтримки.

Систематизацію ефектів від створення полюсів зростання подано на рис. 3.

Варто відмітити, що сила поширення різного роду імпульсів та ефектів від функціонування «полюсів зростання» на периферію прямо пропорційна величині соціально-економічного потенціалу полюсу та обернено пропорційна відстані від нього. Проте передача позитивних імпульсів та ефектів стає можливою тільки за налагодження зв'язків та формування «інфраструктурних коридорів» для потоків інформації, транспорту, капіталу, робочої сили тощо між «полюсами росту», «полюсами росту» і периферією, а також зовнішньоекономічних зв'язків (рис. 4).

Висновки. Отже, урахувавши специфіку і глибину диспропорцій соціально-економічного розвитку у регіонах України, можна зробити висновок, що формування «полюсів росту» може стати тим рятів-

ним механізмом, що дозволить запуснути імпульс саморозвитку периферійних територій і перетворить їх у привабливе для населення, виробників та інвесторів місце прикладання ресурсів. Пріоритетами формування «полюсів росту» є розвиток імпортозамінного й експортоорієнтованого виробництва продукції з високою доданою вартістю з орієнтацією на традиційні для України ресурси і галузі (хімічна і фармацевтична промисловість, машинобудування, металургія, деревообробка, легка промисловість), розвиток логістичного, туристичного потенціалу територій,

формування потужних агропромислових комплексів і інформаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бавико О.Є. Формування стратегії постіндустріального розвитку регіонального економічного простору / О.Є. Бавико // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1255>.
- Біла С.О. Стратегія розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : збірник матеріалів «круглого столу» / За ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
- Гарус А.Г. Застосування теорії «полюсів зростання» до економічного розвитку України / А.Г. Гарус, О.В.Журавльов // Ефективна економіка. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4245>.
- Калашникова Т.М. Надбання французької школи просторової економіки в контексті людського розвитку / Т.М. Калашникова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв : МНУ ім. В.О. Сухомлинського, 2015. – № 4. – С. 3–9.
- Княгинин В. Государственная политика регионального развития в России / В. Княгинин // Русский архипелаг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.archipelag.ru/authors/knyagin/>?library=1147&version=forprint.
- Король В.С. Формування стратегії розвитку регіону у світлі теорій економічного зростання / В.С. Король // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2014. – Т.19. – Вип. 2/4. – С. 182–186.
- Одинцов О.М. Методические основы выявления полюсов развития и точек роста как предпосылок формирования агропромышленных кластеров / О.М. Одинцов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 177–182 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_3_29.
- Підгрушній Г.П. Значення полюсів соціально-економічного розвитку в удосконаленні територіальної організації суспільства / Г.П. Підгрушній // Український географічний журнал. – 2013. – № 4. – С. 40–47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/UGJ_2013_4_10.
- Фащевський М.І. Вплив регіонально-просторової організації економіки на активізацію соціально-економічного розвитку регіонів / М.І. Фащевський, І.В. Білоконь // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» / відп. ред. О.О. Беляєв. – 2014. – Вип. 29. – С. 396–412.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 621.311.21:502.335

Шашков С.В.
здобувач кафедри управління
Сумського державного університету

СТИМУЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ

У статті розглянуто перспективні напрямки розвитку відновлюваних джерел енергії в Європі та Україні, зокрема малих гідроелектростанцій. Досліджено стимулювання розвитку малої гідроенергетики шляхом установа «зеленого тарифу» на електричну енергію, а також інших механізмів. Запропоновано додаткові важелі стимулювання розвитку малої гідроенергетики, які матимуть позитивне відображення як із точки зору економічної ефективності, так і гарантії збереження навколишнього природного середовища.

Ключові слова: використання, зелений тариф, мала гідроенергетика, надбавка, потенціал, стимулювання.

Шашков С.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ

В статье рассмотрены перспективные направления развития возобновляемых источников энергии в Европе и Украине, в частности малых гидроэлектростанций. Исследовано стимулирование развития малой гидроэнергетики путем установления «зеленого тарифа» на электрическую энергию, а также других механизмов. Предложены дополнительные рычаги стимулирования развития малой гидроэнергетики, которые будут иметь положительное отражение как с точки зрения экономической эффективности, так и гарантии сохранения окружающей природной среды.

Ключевые слова: использование, зеленый тариф, малая гидроэнергетика, надбавка, потенциал, стимулирование.

Shashkov S.V. PROMOTION OF SMALL HYDRO OBJECTS FUNCTIONING AND DEVELOPMENT

The article describes the prospects for development of renewable energy in Europe and Ukraine, in particular small hydropower plants. Studied to stimulate the development of small hydropower by establishing a "green tariff" for electricity, as well as other mechanisms. Offered additional tools to stimulate the development of small hydropower, which will have a positive reflection from the point of view of economic efficiency, and conservation of the environment guarantee.

Keywords: usage, feed-in tariff, small hydro, bonus, potential, incentives.

Постановка проблеми. Цілями, задекларованими в Національному плані дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р., розробленого Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України, заплановано підвищення частки використання відновлюваних джерел енергії до 11% від загального на 2020 р. [7]. Тому перед державою на сьогоднішній день стоїть першочергове завдання пошуку шляхів збільшення виробництва екологічно чистої електричної енергії, з яких значною мірою перевага надається розвитку малої гідроенергетики. Але невирішеною та досить актуальною залишається проблема підвищення економічної зацікавленості суб'єктів господарювання в розвитку саме цього напрямку генерації електричної енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення пов'язаних із розвитком малої гідроенергетики питань своїми науковими працями та практичними дослідженнями зробили такі вчені, як: Т. Басюк, Л. Бенеджам, Л. Консевич, Л. Михайлова, О. Нікіторович, Є. Обухов, Ю. Підгайний, С. Погосян, С. Поташник, Т. Стичаковська, А. Яцик та ін. Питання, пов'язані зі стимулюванням розвитку альтернативних та відновлюваних джерел енергії, розглядали С. Бігун, Н. Гусева, Л. Матвійчук, О. Ремінська, Р. Сімкіна, О. Стоян, О. Суходоля, А. Шевцов, С. Шевцова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час необхідність розробки

та впровадження чітких та послідовних підходів і механізмів удосконалення та стимулювання розвитку малої гідроенергетики зумовлює потребу більш детального дослідження даної проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні важелів та механізмів стимулювання розвитку відновлюваних джерел електричної енергії, зокрема малої гідроенергетики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У порівнянні з Україною запланована на 2020 р. частка від-

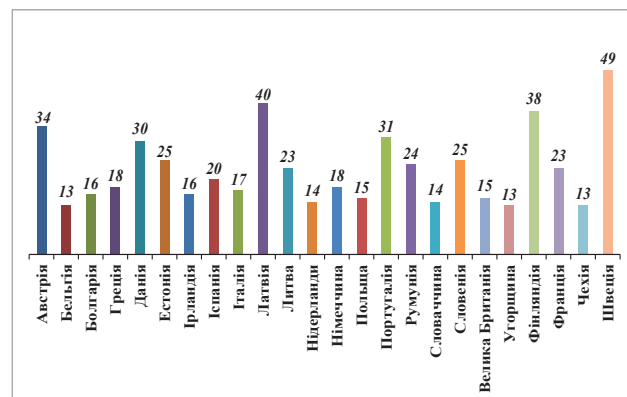


Рис. 1. Запланована частка відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі європейських країн у 2020 р., % від загального [9]

новлюваних джерел енергії в енергетичному балансі європейських країн зображена на рис. 1.

Одним із найбільш перспективних таких джерел є виробництво електричної енергії на малих гідроелектростанціях. Разом із тим у проекті Енергетичної стратегії України на період до 2035 р. визначено за мету необхідність розроблення законодавства та затвердження схем комплексного використання гідроенергетичних ресурсів малих річок України та розміщення на них об'єктів малої гідроенергетики. Значного поширення потребує процес переходу на індивідуальні та автономні системи енергозабезпечення до 2020 р. і забезпечення реалізації проектів децентралізації енергопостачання на місцевому рівні на основі використання відновлюваної енергетики [4]. Динаміка запланованої зміни цільових показників розвитку генеруючих потужностей об'єктів гідроенергетики України на перспективу до 2035 р. у розрізі робочої потужності та виробництва електроенергії, відповідно до даного проекту Енергетичної стратегії, зображена на рис. 2. Як робоча потужність, так і виробництво електричної енергії на об'єктах гідроенергетики має прогнозовану тенденцію до зростання.

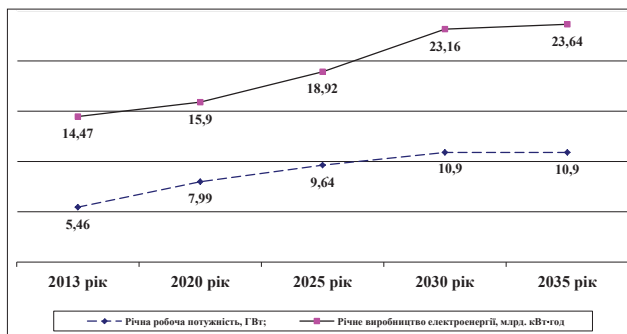


Рис. 2. Показники розвитку генеруючих потужностей об'єктів гідроенергетики [4]

С.В. Бегун структурує наступні фактори доцільності розвитку об'єктів гідроенергетики [1]:

- наявний значний невикористаний економічно потенціал;

- низьковуглецева технологія електрогенерації;
- відсутність паливного складника при виробництві електроенергії;
- висока маневреність щодо зміни потужності;
- спроможність регулювання стоку річок.

Можливості спорудження великих гідроелектростанцій в Україні практично вичерпані, і підвищення рівня використання енергетичного потенціалу великих річок можливе лише за рахунок модернізації та збільшення коефіцієнту корисної дії обладнання, що використовується на існуючих гідроелектростанціях [10; 11]. Тому найвагомішим напрямком освоєння гідроенергетичного потенціалу в Україні є розвиток об'єктів малої гідроенергетики. Це особливо важливо, ураховуючи той факт, що станом на 2014 р. економічно доцільний енергетичний потенціал малих річок використовувався лише на рівні близько 5,6% [2].

Державне агентство з енергоефективності також наводить наступні аргументи стосовно переваг об'єктів малої гідроенергетики [3]:

- виробництво електроенергії без використання викопного органічного та ядерного палива;
- значний термін служби та висока надійність експлуатації;
- передбачуваність та забезпеченість режимів роботи;
- висока маневреність і коефіцієнт готовності;
- можливість повної автоматизації процесу експлуатації;
- мінімальний вплив на навколишнє середовище при правильному виборі місця розташування та дотримання екологічного законодавства;
- мінімальний вплив на ландшафт та незначне відчуження земельних ділянок;
- додаткові можливості для ведення рибного господарства, зрошення, водопостачання.

Відповідно до даних Державного агентства з енергоефективності України, у 2015 р. в державі функціонувало 102 малі ГЕС, загальна встановлена потужність яких становила близько 80 МВт. Загалом, об'єктами малої гідроенергетики в 2015 р. вироблено 251 млн. кВт·год електричної енергії [3]. У той же час розвиток малої гідроенергетики в європейських країнах знаходиться на значно більш високому

Таблиця 1

Показники існуючої та запланованої потужності малих ГЕС країн Європи

Країна	Загальна площа, км ²	Загальна потужність малих ГЕС, МВт	Запланована загальна потужність у 2020 р., МВт
Австрія	83,871	1109	1300
Бельгія	30,528	61	92
Болгарія	110 879	263	380
Великобританія	243,61	230	350
Ірландія	70 273	42	60
Іспанія	505,37	1926	2185
Італія	301,34	2735	7066
Латвія	64,589	26	35
Литва	65,3	29	40
Німеччина	357,022	1732	1830
Польща	312 685	275	332
Португалія	92,09	450	750
Словаччина	49 036	80	140
Словенія	20,273	117	192
Угорщина	93 028	14	28
Франція	547 030 (європейська частина)	2110	2615
Чехія	78 867	297	465

Джерело: [12]

рівні. Показники потужності існуючих малих ГЕС та запланованого освоєння енергетичного потенціалу малих річок ряду країн Європи наведено в табл. 1.

Відповідно до Національного плану дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р., загальну встановлену потужність об'єктів малої гідроенергетики планується довести до 150 МВт [7]. Ураховуючи суттєвий економічно доцільний енергетичний потенціал малих річок, запланована потужність є далеко не кінцевою. У той же час слід констатувати відсутність методик та механізмів доведення потужності малих ГЕС до запланованого в 2020 р. рівня.

Єдиним фактично діючим економічним в Україні механізмом, який спрямований на заохочення виробництва електричної енергії з альтернативних та відновлюваних джерел, є її обов'язкове придбання енергоринком від наступних джерел:

- малі гідроелектростанції (установленою потужністю до 10 МВт);
- вітрові електростанції;
- сонячні електростанції;
- електростанції, що використовують біомасу в якості палива.

Таке придбання здійснюється із застосуванням «зеленого тарифу» – спеціального тарифу, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, у тому числі на введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексів) та з альтернативних джерел енергії [5]. Проаналізувавши Постанову НКРЕКП № 1637 від 28.05.2015 р. [6], розмір «зеленого тарифу» на електричну енергію, вироблену суб'єктами господарювання на об'єктах малої гідроенергетики, становить 269,87...359,83...449,79 коп./кВт·год (без ПДВ) у залежності від типу об'єкту (мала, мікро, міні). До встановлення «зеленого тарифу» був прийнятий єдиний підхід у залежності від розміру малої гідроелектростанції. У той же час при введенні «зеленої тарифікації» не бралися до уваги:

- природно-кліматичні умови функціонування об'єкту;
- площа земельної ділянки, необхідна для функціонування гідровузла;

- висота напору;
- об'єм водотоку,

та ряд інших факторів, у зв'язку з чим запропонований підхід до визначення розміру «зелених тарифів» не може бути однаково справедливим для всіх об'єктів малої гідроенергетики.

Крім того, для реалізації електричної енергії по «зеленому тарифу» виробник повинен:

- укласти договір про членство в Оптовому ринку електроенергії;
- мати ліцензію на виробництво електроенергії;
- укласти відповідний договір з ДП «Енергоринок»;
- отримати рішення НКРЕ про встановлення «зеленого» тарифу.

Розроблена на підставі аналізу чинного законодавства схема, що характеризує загальний механізм організації виробництва електричної енергії з альтернативних та відновлюваних джерел енергії, у тому

числі на малих гідроелектростанціях, зображена на рис. 3.

Орієнована тривалість даного процесу за оптимістичним сценарієм становить до одного року. У той же час, ураховуючи існуючі реалії, така тривалість фактично може бути збільшена на невизначений термін. Це також слід визнати не прийнятним для досягнення визначених в гідроенергетиці цілей та запланованих показників.

Окрім упровадження «зеленого тарифу», необхідно впроваджувати наступні механізми економічного стимулювання малої гідроенергетики, які успішно працюють у країнах Європейського Союзу [8]:

- установавання зеленої надбавки, яка виплачується від максимальної ринкової ціни на електроенергію;
- зобов'язання по квотам із застосуванням зелених сертифікатів;
- пільгові позики;
- кредитні гарантії;
- інвестиційні гранти;
- зменшення податкового навантаження (а в деяких випадках і звільнення від ряду податків).

Також ефективними стимулюючими важелями слід визнати:

1. установавання можливих надбавок, які можуть бути забезпечені компенсаційними виплатами за надання можливостей отримання додаткового доходу іншими користувачами природних водних об'єктів та прилеглих до них територій, на позитивний економічний стан яких впливає комплекс функціонуючої малої гідроелектростанції;

2. розробку та втілення в практику господарювання механізму економічного стимулювання багатоцільового використання об'єктів малої гідроенергетики. Багатоцільове функціонування можливе за умови поєднання різних напрямків виробничої діяльності, які не суперечать одне одному. Для малих ГЕС

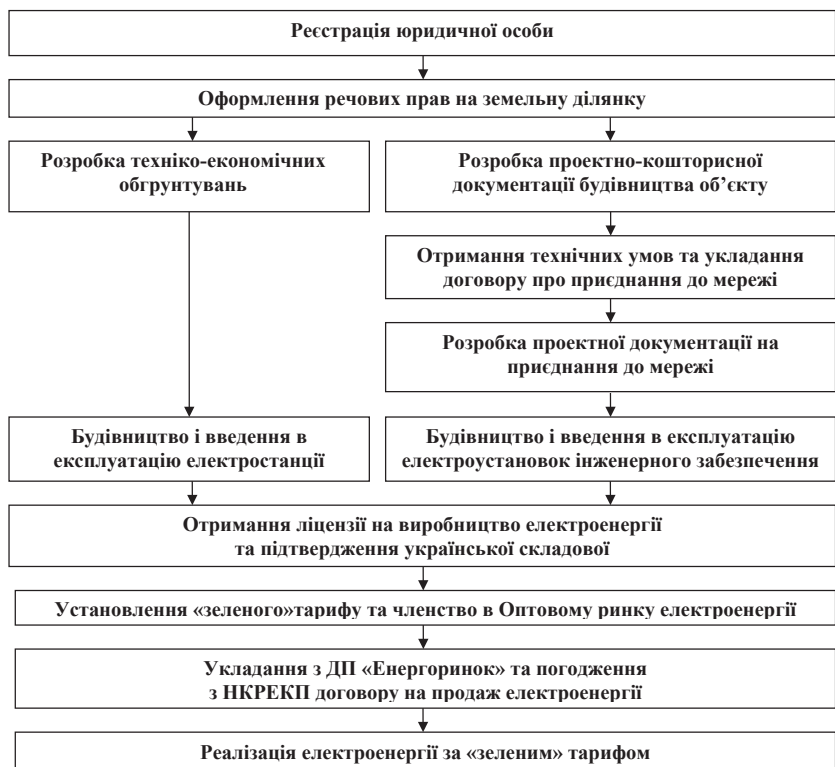


Рис. 3. Загальний механізм організації виробництва електричної енергії з альтернативних та відновлюваних джерел енергії [15]

таким може бути визнане освоєння рекреаційного потенціалу узбережжя малих річок та прилеглих територій. Переваги подібного використання територіальних природно-господарських комплексів малих ГЕС полягають у наступному:

- максимальне освоєння ресурсних функцій;
- підвищення ефективності ресурсокористування;
- збільшення доходності;
- зменшення ризиків;
- підвищення рівня екологічної безпеки.

Окрему увагу слід звернути на підтримання в такому разі об'єктами енергетики екологічної безпеки та недопущення їх негативного впливу на навколишнє природне середовище. Рекреаційне використання суміжних територій є не тільки потенційно доходним напрямком діяльності, який може стати стійким джерелом доходів господарюючого суб'єкта, але й гарантією підтримки високої якості та стійкості річкових екосистем, оскільки деградує природне середовище не цікавить споживачів рекреаційних послуг.

Висновки. Вагомим механізмом заохочення до багатоцільового функціонування може бути впровадження при встановленні «зелених тарифів» або «зелених надбавок» системи екологічних коефіцієнтів, які б регулювали вартість електроенергії, що продається виробниками з відновлюваних джерел електричної енергії. За подібних умов упровадження супутнього рекреаційного використання територіальних природно-господарських комплексів об'єктів малої гідроенергетики матиме максимальну економічну ефективність та одночасно може бути запорукою збереження навколишнього природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бегун С.В. Виклики та пріоритети розвитку гідроенергетики в Україні / С.В. Бегун // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 70–77.
2. Дегтяренко О.Г. Еколого-економічна доцільність реалізації проектів будівництва та відновлення об'єктів малої гідроенергетики / О.Г. Дегтяренко, С.В. Шашков // Науковий вісник МНУ ім. В.О.Сухомлинського. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1. – С. 112–117.
3. Держенергоєфективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/ae/hydroenergy>.
4. Енергетична стратегія України на період до 2035 року (проект). Біла книга Енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність». НІСД. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.
5. Закон України № 575/97-ВР від 16.10.1997 р. «Про електроенергетику» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-%D0%B2%D1%80>.
6. Постанова НКРЕКП № 1637 від 28.05.2015 р. «Про встановлення «зелених» тарифів на електричну енергію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=15868>.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 р. № 902-р «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=247656345>.
8. Ремінська О. Кращі європейські практики реалізації вимог Директиви 2009/28/ЄС щодо заохочення використання відновлюваних джерел енергії. UNIDO/GEF Project / О. Ремінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reee.org.ua/assets/2014/09/best-european-practices.pdf>.
9. Суходоля О.М. Стан і перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні : аналіт. доп. / О.М. Суходоля, А.Ю. Сменковський, А.І. Шевцов, М.Г. Земляний // Нац. ін-т стратегічних досліджень. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 12. – 104 с.
10. Суходоля О.М. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку гідроенергетики України : аналіт. доп. / О.М. Суходоля, А.А. Сидоренко, С.В. Бегун, А.А. Білуха. – К. : НІСД, 2014. – 112 с.
11. Швец Е.Я. Потенциал нетрадиционных возобновляемых источников энергии в Украине / Е.Я. Швец // Мир техники и технологий. – 2007. – № 7. – С. 8–9.
12. World Small Hydropower Development Report 2013. United Nations Industrial Development Organization and International Center on Small Hydro Power [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smallhydroworld.org/fileadmin/user_upload/pdf/WSHPDR_2013_Final_Report-updated_version.pdf.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338

Огданський К.М.*декан факультету менеджменту
Дніпропетровського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ

У статті автор проводить аналіз наукових тлумачень складових суспільного розвитку та визначає певні протиріччя в процесі формування якісного інструментарію. Починаючи із наукових розробок вчених Стародавньої Греції та сучасних представників різних наукових течій ми бачимо велику концентрацію уваги питанням «розвитку», «зростання», «динаміці». Але підходи до визначення цих категорій та їх типи ускладнюють процес розуміння комплексного явища, такого як, «суспільний розвиток». Під час розробки якісних інструментів для регулювання суспільного розвитку ми маємо мати чітке структурування його елементів з визначенням основних напрямів застосування.

Ключові слова: зростання, розвиток, регулювання, суспільний розвиток, економічне зростання, економічний розвиток, соціальний розвиток, динаміка.

Огданский К.Н. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

Автор в работе проводит анализ научных определений трех составляющих общественного развития и определяет главные противоречия в процессе формирования качественного инструментария. Еще ученые Древней Греции затронули такие категории как «развитие», «рост», «динамика». Автор в статье констатирует, что современные ученые до сих пор находятся в дискуссии по этим терминам. Поэтому для разработки и применения действенных инструментов регулирования общественного развития первоочередным является четкое структурирование составляющих общественного развития.

Ключевые слова: развитие, рост, регулирование, общественное развитие, экономический рост, экономическое развитие, социальное развитие, динамика.

Ohdanskyi K.M. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS REGULATION OF SOCIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE: MODERN ASPECT

The author in his article makes the analysis of the scientific definitions of the main components of public development. In the analysis the author identifies the main contradiction in the process of their formation. Since the teachings of the ancient Greek scholars actively studied categories such as «development», «growth», «dynamic». The author of the article notes that modern scholars there is no consensus on the terminology of public development. Therefore, to develop and apply effective tools for regulating public development priority is the clear structuring of the components of public development. To this end, the author conducts an epistemological study of economic development and social development.

Keywords: development, growth, regulation, public development, economic growth, economic development, social development, dynamics.

Постановка проблеми. Ще на початку 90-х років ХХ ст. Україна задекларувала своє прагнення до забезпечення сталого розвитку. Термін «сталий розвиток», запропонований на конференції ООН по природному середовищу і розвитку у 1992 році, за своєю сутністю зводиться до підтримання такої специфіки суспільних змін, «...що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [9, с. 26-27]. Відповідно до цієї констатації конструкцію сталого розвитку формують такі складові як економічна, соціальна і екологічна. Економічна специфіка реалізації «сталого розвитку» пов'язана з ресурсозбереженням, соціальна – зі спрямованістю на збереження стабільності соціальних систем через забезпеченням справедливого розподілу благ, а екологічна – з підтриманням здібностей до самовідновлення. І, що важливо, всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися і реалізовуватися одночасно й збалансовано.

Проте національне поле запровадження концепції сталого розвитку не підтверджує утвердження сфор-

мованих теоретичних уявлень емпіричним досвідом. У цьому контексті сучасні реалії щодо сталого розвитку свідчать про те, що в нашій країні так і не створено механізму надання йому керованої динаміки. Більш того, згідно вживання в Україні поняття «сталий розвиток» для позначення неухильного зростання економічних показників його реалізацію не підтверджують навіть довгострокові прогнози. Так, за розрахунками вчених ДУ ІЕП НАН України зміни показника ВВП на особу населення впритул до 2050 р. будуть настільки незначними, що за Україною зберуться низькі місця у світових рейтингах [6, с. 128-130].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Така перспектива вимагає пошуку шляхів створення умов і розробки інструментальних засобів забезпечення стійкого розвитку. В контексті цієї вимоги є потреба підкреслити таку немаловажну обставину як залучення національної наукової спільноти до вирішення проблеми сталого розвитку практично одночасно з зарубіжними фахівцями. Україні не припало рухатися у фарватері наукових розробок з цієї проблеми і

вона реально була й залишається на вістрі здобутків наукової думки. Питаннями складових сталого розвитку займалися такі провідні українські вчені як О. Білорус [1], З. Герасимчук [3], М. Згуровський [11], Б. Данилишин [5], Л. Масловська [7], Л. Мельник [8], М. Хвесик [12] та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Емпіричні реалії не підтверджують рішення всіх питань проблеми, пов'язаних з теоретичним і методологічним забезпеченням сталого розвитку. До того ж, за результатами узагальнення нової реальності виокремлюється позиція, за якою її сучасне пояснення унеможливується на основі сформованого поняттєвого і інструментального апарату. Справа у тому, що розроблені і запропоновані до використання методики діагностики складових сталого розвитку базуються на концепції статичності. Між тим сама поява терміну сталій розвиток обумовлена проявом змін характеристик його складових в межах певних діапазонів, що вимагає залучення теорії динаміки. Системне утворення, яким є сталій розвиток, має свій початок і кінець, розвивається в межах певного простору і часу. Доводиться констатувати, що зазвичай саме цей, по суті визначальний методологічний аспект залишається поза увагою досліджень. Відомі українські вчені і державні діячі В. Семиноженко і В. Геєць з цього приводу наголошували, що «...однією з ключових проблем українських стратегічних документів є нерозуміння динамічності, мінливості... Практично в кожному документі не враховано зміни, які відбуваються...» [10, с. 4].

У зв'язку з тим, що слід рахуватися з приведеним застереженням постає об'єктивна необхідність у розробці нових концептуальних засад інформаційно-інструментального забезпечення й регулювання сталого розвитку на основі динамічного підходу.

Наявна наукова спадщина, яка утримує в собі туманність терміну «динаміка» і до певної міри відповідно етапам суспільного просування до цивілізаційного життя розкриває його природу, адсорбує в собі безліч визначень різнопланового характеру. Узагальнення спектру концептуальних поглядів на сутність поняття «динаміка» дозволило кваліфікувати його як спрямований у просторі і часі процес, описуваний кількісними і якісними характеристиками. За класичними канонами динамічний процес на будь-якому з ієрархічних рівнів управління можна уявити як комплекс змін його екологічної, економічної та соціальної сфери.

Наявність в соціально-економічних процесах усіх складових динаміки дозволяє надати соціально-еколого-економічній динаміці концепт такого характеру: це процес безперервної цілеспрямованої зміни соціальних, екологічних і економічних параметрів у взаємозв'язку і взаємообумовленості з відповідним домінуванням одного з них і рухом у напрямку цивілізаційного прогресування. Власне соціально-еколого-економічна динаміка являє собою інтегральну траєкторію по якій рухається суспільство. Таке розуміння суспільної динаміки дозволить конкретніше формулювати стратегію і тактику реформаційних перетворень.

Приведені аргументи щодо можливості імплементації до економічної системи «теорії динаміки» надають можливість оконтурити поняття «економічної динаміки», «соціальної динаміки», «екологічної динаміки», як локальних процесів змін параметрів економічної системи у часі і просторі в певному відповідному їм напрямку.

На наш погляд, економічну динаміку слід пов'язувати з процесом закономірної зміни у часі та просторі кількісних і якісних параметрів економічної підсистеми, спрямованим на досягнення певного сукупного результату.

Щодо соціальної динаміки, то вона постає як кількісно-якісний, просторово-часовий, еволюційний процес закономірної зміни потенціалу соціалізації та поліпшення рівня добробуту населення.

Екологічна динаміка це теж процес у просторі і часі з кількісними та якісними змінами закономірного й еволюційного характеру але пов'язаний з силою тиску економічної активності на навколишнє середовище.

Зазначимо, що сформувати системну цілісну соціо-еколого-економічну модель на приведеному понятійному апараті до останнього часу не вдалося. Хоча подібні спроби робилися, але без диференціації чинників впливу на кількісні і якісні [2].

Проведені нами дослідження підтверджують, що в принципі методологічно можливо сформувати із специфічної різнорідної інформації екологічного, економічного і соціального характеру блоки кількісних і якісних чинників. Спираючись на аксіоматичне визначення прикметника «кількісний», як деякого числа чи то кількості чого-небудь, та «якісний», як специфічної визначеність предмета, нами здійснювався перебір інформаційно-аналітичних характеристик, які підпадають під статистичний облік і дозволяють виразити якомога більшу кількість ознак через якомога менше число параметрів. При цьому досить важливим є питання про кількість змінних, якими має описуватися та чи інша складова суспільної динаміки. Фахівці для оперативної оцінки міри керованості будь-якого процесу рекомендують обмежуватися 7-11 характеристиками [4, с. 280].

Але для забезпечення реальної керованої суспільної динаміки виокремлення чинникового наповнення її складових недостатньо. Для вирішення питань в управлінському контексті потрібні моделі, яка синтезують кількісні й якісні здобутки в їх межах, зокрема, та в сукупності. Вся складність їх побудови полягає в застосуванні такої методології, яка б дозволила відтворити в узагальнюючих показниках різномірні чинникові впливи. Нами для формування моделей оцінки сукупного динамічного поступу і його складових було задіяно вже апробований інструментарій приведення різних показників до порівняного виду через індекси. Розрахунок індексів являє собою процес порівняння фактичних показників з еталонними. Побудова «ідеального об'єкта» несе в собі безумовно суб'єктивні оціночні навантаження. Ми, зокрема, в процесі аргументації того чи іншого еталону орієнтувалися на розвинені країни, а у разі відсутності показників для порівняння здійснювали оптимізаційні розрахунки.

Висновки. Грунтуючись на цих еталонах і рекомендаціях, нами були розраховані індекси по всім наборам чинників складових соціо-еколого-економічної динаміки і для їх експлікації виокремлено кваліфікаційні зони керованості ними. Звісно, йдеться про діагностику достатньо протяжних у часовому вимірі трендів, які несуть у собі очевидне прикладне навантаження важливе для осмислення кількісно-якісних взаємозалежностей виробництва, процесів соціалізації і екологізації.

Ми не маємо підстав стверджувати, що впровадження в практику аналітико-управлінської діяльності розроблених методологічних основ водночас ліквідує всі негаразди й надасть процесам суспіль-

ного цивілізаційного сходження чітко спрямованого характеру. Мова може йти про відкриття ними нових інструментально-організаційних можливостей до прийняття збалансованих управлінських рішень щодо забезпечення суспільної динаміки. Їх потенції до прийняття швидких управлінських дій за індикаторами, що надають сигнали про відкочування з тої чи іншої зони керованості суспільним поступом сприятимуть підвищенню результативності управління суспільною динамікою. З точки зору нової парадигми здійснення моніторингу й оцінки соціо-економіко-екологічної динаміки, яка зорієнтовує й враховує комплекс змін параметрів екологічного зростання і екологічного розвитку, слід продовжити апробацію її основних положень і реалізувати з тим потенційні здатності поєднання воедино суто аналітичних спроможностей та удосконалення системи управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К.: МАУП, 2005. – 492 с.
2. Валенкевич В.П. Обґрунтування оцінки соціо-еколого-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці / В.П. Валенкевич, О.О. Павленко, Ю.Т. Алібекова // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 16-25.
3. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
4. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности : науч. издание / Ю. В. Гусаров. – М. : Экономика, 2003. – 382 с.
5. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз. НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.
7. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика: монографія / Л.Ц. Масловська. – К.: КНЕУ, 2003. – 365 с.
8. Мельник Л.Г. Методология развития: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 602 с.
9. Програма дій «Порядок денний на ХХІ століття»: Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро / 2-ге вид.; Пер. з англ.– К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
10. Семиноженко В. Україна – 2015: не втратити своє майбутнє / В. Семиноженко, В. Гесць // День. – 2008. – 24 січня. – 16 с.
11. Сталий розвиток регіонів України / Наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
12. Хвесик М. Национальная парадигма устойчивого развития Украины / М. Хвесик // Устойчивое развитие. – 2012. – № 4. – С. 5-10.

УДК 369.01

Рад Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
начальник головного управління
Пенсійного фонду України в Донецькій області*

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ЯК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проаналізовані окремі питання реалізації соціальної політики у сфері пенсійного страхування в умовах глобальної конкуренції. Дослідження сфокусовано на виявленні основних умов і тенденцій реалізації механізму пенсійної системи. У ході дослідження була застосована сукупність загальнонаукових методів: узагальнення, групування, аналізу досліджуваних категорій. Теоретичні узагальнення та висновки будувалися на підставі абстрактно-логічного методу. Автором запропоновані напрями удосконалення концепції конкурентоспроможності пенсійної системи в контексті стратегічних напрямків та особливостей соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: пенсійна система, глобалізація, механізм, конкурентоспроможність, проблеми, особливості, удосконалення.

Рад Н.С. ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье исследованы отдельные вопросы реализации социальной политики в сфере пенсионного страхования в условиях глобальной конкуренции. Исследование сфокусировано на выявлении основных условий и тенденций реализации механизма пенсионной системы. В ходе исследования была применена совокупность общенаучных методов: обобщения, группировки, анализа исследуемых категорий. Теоретические обобщения и выводы строились на основании абстрактно-логического метода. Автором предложены направления усовершенствования концепции конкурентоспособности пенсионной системы в контексте стратегических направлений и особенностей социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: пенсионная система, глобализация, механизм, конкурентоспособность, проблемы, стратегия, усовершенствование.

Rad N.S. PENSION SYSTEM AS A FACTOR OF GLOBAL COMPETITIVENESS: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS

In this paper separate issues relating welfare implementation in the field of political and war-like instability are investigated. It is emphasized that joint and defined contribution systems of comprehensive state pension insurance and non-state pension schemes are the reflection of the state of society social and economic development. The investigation is focused on the identification of the features of pension system functioning during military activities. Problems related to provision of social safeguard and pension system administration are identified. The ways of improving the concept of pension system competitiveness taking into account its current state in the context of social and economic development are proposed.

Keywords: pension system, globalization, mechanism, competitiveness, problems, features, improvement.

Постановка проблеми. Реалізація положень соціальної держави спрямована в кінцевому підсумку на побудову високих соціальних стандартів [1]. Водночас кожна країна формує власне уявлення про поняття високого рівню та розуміння форм і засобів його втілення у стандартах забезпечення життєдіяльності населення. Разом із цим різноманітність категорій громадян та різноспрямованість їхніх потреб зумовлюють необхідність урахування вікового фактора у формуванні означених параметрів. Вирішальну роль у цьому розумінні має державне регулювання. Завдяки механізму та інструментам регулювання держава бере забезпечення основних потреб пенсіонера на себе або може надавати можливість громадянину впродовж економічно активного віку заробити та заощадити певний капітал для підтримки життя у непрацездатному віці. З поширенням глобалізаційних процесів набула розповсюдження остання тенденція. Варто зазначити, що впродовж тривалого періоду в якості орієнтиру суспільного розвитку домінувала концепція соціальної держави. Однак зростання витрат на обслуговування соціальних потреб та пов'язаний з цим тиск на економіку «соціальних держав» зумовили посилення більш прагматичних підходів до формування концепцій соціального розвитку. У контексті означених тенденцій у 2004 році в Україні була запроваджена трирівнева пенсійна система, що складається із солідарної і накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення [2]. Ключовою особливістю означеної концепції є запровадження страхових принципів, якими встановлена залежність розміру пенсійної виплати від тривалості страхового стажу та розміру доходів. Вважається, що саме такий механізм здатен сприяти детінізації трудових відносин і заробітної плати, надати можливість формувати більш доступні

вітчизняні інвестиційні ресурси, активізувати економічні відносини, модернізувати промислове виробництво, а також впливати в цілому на підвищення конкурентоспроможності як самої пенсійної системи, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів розвитку пенсійного забезпечення в системі суспільних зв'язків присвячували свої роботи багато науковців і практиків, серед яких В. Капильцова, Н. Борисенко, Б. Зайчук, Ю. Коваленко, С. Рибак, Л. Сафіуллін та багато інших. Однак наявні напрацювання не рівною мірою висвітлюють процеси, пов'язані із функціонуванням пенсійної системи, зокрема з точки зору конкурентоспроможності, що потребує подальшого вивчення. Це пояснює актуальність дослідження.

Таким чином, **метою статті** є аналіз окремих аспектів формування сучасної вітчизняної пенсійної системи з точки зору її конкурентоспроможності, виявлення проблемних питань та визначення напрямків удосконалення концепції пенсійної системи в контексті оптимізації підходів до її побудови.

Методологія дослідження. Дослідження виконане на підставі системного підходу із застосуванням загальнонаукових методів: узагальнення, аналізу. Абстрактно-логічний метод було використано для формування висновків.

Виклад основного матеріалу. Успішність функціонування пенсійної системи, як правило, визначається рівнем пенсійного забезпечення та здатністю системи виконувати зобов'язання перед пенсіонерами у довготривалій перспективі. Означені чинники визначають конкурентоспроможність пенсійної системи перед споживачами її продуктів у виконанні соціальних завдань. А залежність фінансової спроможності пенсійної системи від сплачуваності страхових внесків страхувальниками залишає вкрай актуальним питан-

Таблиця 1

Основні елементи конкурентоспроможності вітчизняної пенсійної системи з огляду на потреби учасників пенсійних відносин

Учасники пенсійних відносин	Основні потреби учасника	Відбиття потреб учасника в конкурентних перевагах пенсійної системи
Пенсіонер	Потреба у високому розмірі пенсійної виплати	Підвищення розміру пенсійної виплати
Страховальник	1. Низький відсоток ставки страхових внесків. 2. Потреба у інвестиційних ресурсах.	1. Зниження рівня ставок страхових внесків і таким чином, – навантаження на фонд оплати праці. 2. Доступ до інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку.
Застрахована особа	Потреба у високому рівні заробітної плати (доходах) і низькому рівні будь-яких відрахувань страхових внесків в економічно-активному віці.	Зниження розміру відрахувань страхових внесків в економічно-активному віці.
Учасники фінансового ринку	Потреба у доступних джерелах інвестиційних ресурсів.	Формування інвестиційних ресурсів. Розвиток конкурентоспроможного середовища фінансового ринку.
Держава	1. Потреба у забезпеченні умов та стандартів розвитку для всіх категорій громадян. 2. Потреба у забезпеченні конкурентоспроможності учасників економічної діяльності.	1. Забезпечення конкурентоспроможності пенсійної системи. 2. Забезпечення конкурентоспроможності економіки. 3. Забезпечення розвитку конкурентоспроможного інвестиційного середовища. 4. Забезпечення конкурентоспроможності країни.
Суспільство	Потреба у забезпеченні добробуту громадян, впевненості у майбутньому, довіри до держави.	Забезпечення суспільної згуртованості та злагоди.
Молодь	1. Потреба у гарантіях високого рівню життя і соціальних стандартів. 2. Забезпечення сприятливого клімату для залучення талановитої і професійної молоді в економіку.	1. Забезпечення гарантій високого рівню життя і соціальних стандартів. 2. Забезпечення безперервності поколінь учасників пенсійної системи.

Джерело: визначення та висновки автора

ням їхнього розміру для платників. Однак окрім означених індикаторів в умовах стрімкого розвитку суспільства та поширення глобалізаційних процесів відбуваються зміни як кола, так і змісту критеріїв оцінки самого процесу розвитку, також появи нових оціночних показників. Пенсійна система, слідуючи загальносуспільним глобальним тенденціям, уособлює в собі і її особливості та компоненти у формуванні конкурентного середовища. Дослідником О.А. Швиданенко глобальна конкуренція визначена в якості економічної багатоаспектної ринкової категорії, яка відображає процес боротьби цивілізацій, регіонів, країн, глобальних комплексних і спеціалізованих галузей, глобальних і транснаціональних компаній, фінансових структур та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих факторів, поглиблення агресивності учасників та підвищення складності зміни парадигми їх розвитку [3, с. 56]. Поряд із цим доцільно підкреслити, що мета суспільного розвитку в дослідницькому розумінні уявляється в якості цілісного безперервного процесу задоволення потреб теперішнього та майбутніх поколінь [4, с. 29]. Виходячи з цієї логіки формуються критерії конкурентоспроможності. Така залежність простежується у посіданні потреби у матеріальній підтримці членів суспільства похилого віку все більш вагомого місця в оціночних показниках. Зокрема, серед визначальних чинників конкурентного статусу держави означений елемент передбачається у складі індикатора рівню людського розвитку. Окрім зазначеного індикатора до сукупності основних оціночних даних віднесені показники рівню інтернаціоналізації та глобалізації, рівню науково-технічного та інноваційного потенціалу, рівню інвестиційної привабливості, рівню економічної безпеки, рівню екологічної безпеки тощо [3, с. 196]. Зазначимо, що якісна складова життєзабезпечення пенсіонера у вигляді пенсії безпосередньо входить до складу індикатора рівня людського розвитку. Водночас пенсійна система завдяки механізму та параметрам пенсійного страхування має потенціал формування власних важелів конкурентоспроможності. Незважаючи на їх спрямування на зовнішнє середовище, вони характеризують конкурентоспроможність і самої пенсійної системи. Важливо зазначити, що наявна багатокомпонентність усередині пенсійної системи та різноспрямованість потреб учасників пенсійних відносин надають можливість більш детального уявлення про таке поняття, як конкурентоспроможність пенсійної системи, що в узагальненому вигляді наведено в таблиці 1.

Як видно з наведеного, між основними потребами забезпечення життєдіяльності учасників пенсійних відносин існують принципові розбіжності. Розглядаючи пенсію в якості відтермінованого споживання, коли людина частину наявних в працездатному віці споживчих можливостей відкладає на старість, вважаємо за доцільне звернути увагу на зменшення схильності людей до такого вибору. Іншими словами, прагнення до високого рівня споживання спостерігається впродовж всього життя: від економічно активного до непрацездатного віку. Таким чином, однією з основних умов конкурентоспроможності пенсійної системи можна вважати знаходження балансу інтересів учасників пенсійних відносин, що б сприяло урівноваженню доходів на протязі різних періодів життя. Отже в основі балансу пенсійних відносин лежить урівноважена параметризація пенсії та заро-

бітної плати. З іншого боку, на думку В.В. Капильцової, низький рівень оплати не може вважатись тільки низьким рівнем життя населення. Він є ознакою низького платоспроможного попиту. Отже низькі доходи населення є стримуючим розширення внутрішнього ринку та технологічного оновлення суспільного виробництва фактором [5, с. 34]. Продовжуючи означену логіку, Н.Ю. Борисенко зазначає, що пенсійне забезпечення носить не тільки соціальний, але й економічний характер, що зумовлює собою необхідність зміни цього поняття [6, с. 7]. Погоджуючись із твердженням автора, можемо додати, що пенсійна система урізноманітненням свого механізму та інструментарію впливу дедалі більше долає усталені стереотипні уявлення про себе як засіб вирішення виключно соціальних завдань. Виходячи з контексту дослідження пенсійну систему, на наш погляд, можна уявити в якості невід'ємної складової глобальної конкурентоспроможності, що у вирішенні соціальних завдань прямо або опосередковано впливає на усі сфери суспільного життя та здатна посилювати їх конкурентоспроможність.

Водночас існує твердження, що потужне комплексне, ефективне соціальне забезпечення може бути обов'язковим елементом соціальної політики лише окремих високорозвинених країн. Дослідник С.О. Рибак спростовує цю думку, підкреслюючи, що держави з низьким рівнем доходів, поширеною бідністю та значною часткою нелегального сектору економіки потребують соціального забезпечення ще більше за інших [7, с. 17]. Автор додає що соціальне забезпечення в таких країнах має розгладитись в якості необхідного фактору довгострокового стійкого економічного зростання [7, с. 17]. Означена категорія (пенсія) в контексті дослідження розуміється в якості генератора попиту. Зазначено, що в існуючих економічних умовах ефективно управління споживчою поведінкою з урахуванням національних традицій, звичаїв і неоднорідності споживачів у формуванні попиту є умовою забезпечення високої конкурентоспроможності [8, с. 8].

Водночас аналіз глобальних та національних передумов формування конкурентного середовища дав змогу Н.П. Тарнавській констатувати відсутність надійних і стійких джерел економічного зростання, що мали б внутрішню природу [9, с. 267]. Автор додає, що позитивний глобалізаційний ефект полягає у захопленні нею (глобалізацією) конкуренції, яка спонукає до пошуку нових, нетрадиційних джерел переваг. В якості внутрішнього резерву автор вказує та значний сегмент тінізованої економіки [9, с. 274]. Поряд із цим Л. Лиско та Т. Туниця звертають увагу на зростання екологічних проблем [10, с. 19]. Вони зазначають, що науково-технічний прогрес, стимульований ідеологією конкурентоспроможності та економічного зростання, і заснований на ньому розвиток світової економіки внесли кардинальну зміну у взаємозв'язки суспільства і природи. Нові технології, з одного боку, ослабили залежність виробництва від природного фактора, з іншого – посилили цю залежність, поставивши довілля на межу глобальної екологічної катастрофи [10; 21]. Означене ставить під сумнів конкурентоспроможність, побудовану на суто економічних важелях. Щодо вітчизняних умов С.М. Писаренко відзначає недостатній рівень інноваційного розвитку, зокрема з причини відсутності внутрішніх інвестицій. Автор звертає увагу, що у загальносвітовій практиці державою стимулюються нові та не завжди потенційно прибуткові, але корисні для держави види інноваційної

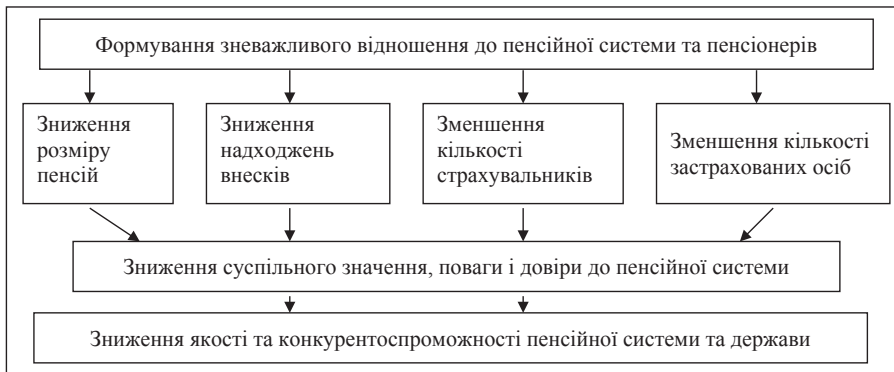


Рис. 1. Вплив дегуманізації суспільства щодо пенсійної системи на її конкурентоспроможність

діяльності, зокрема в екологічній сфері. Для цього з джерел пенсійного страхування за допомогою спеціально розробленого державою механізму могли б використовуватися інвестиційні ресурси. За рахунок означеної концепції мав би отримуватися економічний, екологічний та соціальний ефект у вигляді підвищення умов та якості життя, збереження здоров'я тощо. Особливої уваги заслуговує відмічена дослідниками проблема дегуманізації суспільства [10, с. 19]. На перший погляд, це спірне питання віднесення вищенаведених факторів до числа тих, що впливають на конкурентоспроможність пенсійної системи, також має аргументацію на захист їх використання. Адже за наявності негативних настроїв у суспільстві обираються пріоритети розвитку, що звужують увагу до задоволення потреб у сферах суспільного життя, де превалюють певні категорії громадян, зокрема пенсіонери. Загалом, якість пенсійної системи свідчить про узагальнене відношення до пенсійної сфери та осіб похилого віку з боку суспільства. За наявності негативного ставлення спричиняється потужний суспільний ефект деструктивного характеру, що у авторському розумінні наведено на рисунку 1.

Наведене означає важливість комплексного підходу до визначення якісних чинників пенсійної системи, зокрема як матеріальних, так і нематеріальних, що має бути враховано в основних напрямках соціального розвитку.

Висновки. Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що механізм пенсійної система як один з інструментів регулювання соціально-економічного розвитку держави в сучасних умовах ще не розкрив увесь наявний потенціал щодо реалізації соціальних цілей та потреби активізації економічної діяльності через запровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності держави. З метою удосконалення концепції вітчизняної пенсійної системи, на нашу думку, необхідно:

1. Визначити елементи впливу на конкурентоспроможність пенсійної системи виходячи з потреб учасників пенсійних відносин.

2. Розробити та запровадити підходи до визначення потреб, прав і обов'язків учасників пенсійної системи.

3. Розробити та запровадити комплексну систему індикаторів конкурентоспроможності пенсійної системи.

Реалізація перелічених заходів дасть змогу активізувати процес трансформації усіх трьох рівнів пенсійної системи, їх гармонізації з суспільним розвитком, що забезпечить підвищення рівню соціальної захищеності населення та подальший розвиток пенсійної системи в контексті соціально-економічного розвитку країни.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вирішення проблем формування цілісної концепції пенсійної системи та гармонізації її функціонування в суспільному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254 к/96-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
3. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія. – К. : КНЕУ, 2007. – 312 с.
4. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попкова. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 295 с.
5. Капильцова В.В. Соціалізація економічної системи суспільства: теоретико-методологічні аспекти [Текст] : монографія / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського; В.В. Капильцова. – Донецьк : [ДОНУЕТ], 2009. – 227 с.
6. Борисенко Н.Ю. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости Пенсионного фонда России / Н.Ю. Борисенко. – М. : Финансы и кредит, 2004. – 424 с.
7. Рибак С.О. Фінансове забезпечення модернізації соціального захисту населення // Фінанси України. – 2013. – № 1(206). – С. 7-21.
8. Сафиуллин Л.Н. Развитие потребительского спроса как фактор конкурентоспособности региона. Современные тенденции конкурентоспособности Республики Татарстан: инновации, инвестиции, кластерный подход. Научно-практическая конференция / Сборник научных трудов. – Казань : Центр инновационных технологий, 2010. – 203 с.
9. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоздатністю підприємств: теорія, методологія, практика. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
10. Лиско Л.Р., Туниця Т.Ю. Економічна теорія сталого розвитку: світоглядні та методологічні чинники становлення // Економічна теорія. – 2012. – № 4. – С. 19-28.
11. Писаренко С.М. Інноваційна складова структурної трансформації національної економіки // Регіональна економіка. – 2012. – № 4(66). – С. 7-15.

УДК 331.103.5.631.15

Юкіш В.В.

кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Відокремленого підрозділу
Львівської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

Овчиннікова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті аналізуються чинники, що вплинули на демографічну кризу в найбільшій області Західного регіону – Львівській. Визначено соціально-економічні умови і наслідки, які виникають із людськими ресурсами. Простежено проблеми працевлаштування населення області та вказано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: демографічна ситуація, людський ресурс, чинники впливу, працевлаштування населення, міграція.

Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ТРУДОУСТРОЙСТВО НАСЕЛЕНИЯ В ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье анализируются факторы, повлиявшие на демографический кризис в наибольшей области Западного региона – Львовской. Определены социально-экономические условия и последствия, которые возникают с человеческими ресурсами. Прослежены проблемы трудоустройства населения области и указаны пути их решения.

Ключевые слова: демографическая ситуация, человеческий ресурс, факторы влияния, трудоустройство населения, миграция.

Yukish V.V., Ovchinnikova T.V. SOCIAL AND ECONOMIC FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF POPULATION PROCESSES AND POPULATION EMPLOYMENT IN LVIV REGION

The article analyzes the factors that have influenced the population crisis in the largest region of the Western area – Lviv region. It outlines social and economic conditions and consequences that have caused it and that are related to human resources. Problems with the region's population employment are traced and ways of solving them are indicated.

Keywords: demographic situation, human resources, influence factors, population employment, migration.

Постановка проблеми. Демографічна ситуація в країні останніми десятиліттями характеризується негативними показниками стану людських ресурсів, які постійно скорочуються, та надзвичайно низьким рівнем життя її громадян. Як відомо, за рівнем ВВП на душу населення Україна на пострадянському просторі посідає передостаннє місце із показником 2,6 тис. дол. США на рік. Водночас сусідня Польща як рівноправний член ЄС має душевий показник ВВП понад 21 тис. дол. США.

У розумінні людських ресурсів основний акцент робиться на здатності до праці, до відтворення, особливо на їх інтелектуальних можливостях, спроможності до творчості та розвитку на основі знань. На стан людських ресурсів у нашій країні значний вплив мали демографічні катастрофи, які її населення пережило у 20–50-ті роки минулого століття. Їх наслідком була втрата понад 18 млн. осіб, що в майбутньому позначилося на відтворенні нації. Унаслідок цього відбулася серйозна деформація кількісних та якісних показників відтворення населення, змінилися його вікова структура, національний склад, співвідношення чоловіків і жінок, різко знизилися репродуктивні можливості демографічного потенціалу нації.

Демографічна ситуація у Львівській області характеризується подібними тенденціями розвитку, що й в Україні загалом: різкий демографічний спад, зниження народжуваності, старіння населення. Однак для ведення бізнесу, підприємництва тут сприятливий мікроклімат. Очевидно, стимулюючим чинником є сусідство з Польщею – членом Євросоюзу. Проте в невеликих містечках, селах населення

переважно безробітне, тому й виїжджає на заробітки в сусідню країну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням демографічних процесів і працевлаштування населення у Львівській області займалися переважно вчені Інституту регіональних досліджень НАН України. Це, зокрема, В. Бідак [1], В. Довга [2], М. Жибак [3], Л. Семів [4] та ін. Вони перш за все акцентують увагу на міграційних процесах, які стали масовими в Західному регіоні [1–3], на їхньому негативному впливі на демографічну ситуацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими є причини демографічного спаду, зокрема у Львівській області, яка з природно-кліматичних умов є сприятливою для життєдіяльності. Потребує також детальнішого розгляду взаємозв'язок демографічних процесів із проблемою зайнятості населення.

Мета статті полягає у виявленні на основі статистичного аналізу головних чинників, які вплинули на демографічну кризу на Львівщині, виокремленні головних причин високого рівня безробіття та визначенні шляхів виходу із даної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова фаза демографічного спаду, початок якого припадає на 80-ті роки ХХ ст. і який значно поглибився нині, на початку третього тисячоліття, супроводжується зменшенням народжуваності та природного приросту населення, формуванням і поширенням родини, яка не здійснює простого відтворення, депопуляцією населення в Україні. Відповідно, під впливом цих чинників протягом 1990–2013 рр. кількість населення в країні зменшилася з 52 до 45,4 млн. осіб (рис. 1).

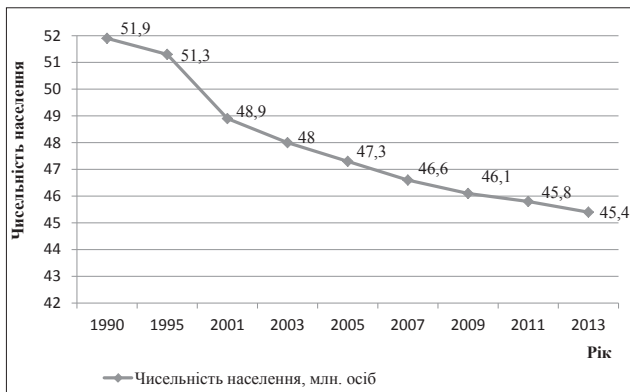


Рис. 1. Динаміка зменшення кількості населення в Україні за 1990–2013 рр.

Джерело: розроблено на основі [5, с. 319].

Зменшення кількості населення відбувається передусім через зниження народжуваності та високий рівень смертності, старіння населення та постійне зростання міграції за кордон у пошуках роботи і кращої долі. Варто відзначити і той факт, що суттєво погіршилося здоров'я українців, а тому можна констатувати, що загалом відбувається деградація генофонду нації, оскільки після 1990 р. кількість померлих постійно переважає кількість народжених.

Особливо зростали природні втрати населення з 2002 р. – приблизно по 750 тис. осіб на рік. І лише з 2009 р. з'являється тенденція до зниження смертності – приблизно на 20 тис. за рік. Характерним є також те, що зростання рівня смертності відбувається в усіх вікових групах населення (за винятком дітей віком 1–14 років). Однак найвищою є смертність серед населення працездатного віку, що значно підриває трудовий потенціал країни. Значних утрат зазнає молодь 15–29 років, серед якої за 1990–2007 рр. смертність зросла у розрахунку на 100 тис. осіб з 397,0 до 506,9 відповідно [5, с. 331]. Зате з 2008 р. починається поступове скорочення смертності молодих людей.

З'явилися також негативні тенденції в розподілі населення за віком і статтю. Зокрема, у загальній кількості населення на 01.01.2014 р. 45,2 млн. осіб дітей, яким менше ніж 15 років, налічувалося 6,7 млн. осіб і населення, яке вийшло із працездатного віку – 6,9 млн. осіб відповідно. Своєю чергою, населення працездатного віку було 31,6 млн. осіб. [5, с. 323]. Тобто дві п'ятих населення країни є непрацездатними, і три працюючі особи (якщо вони забезпечені роботою) повинні утримувати двох інших.

Обтяжує та деформує ситуацію з людськими ресурсами внутрішньодержавна та закордонна трудова міграція. Як засвідчують статистичні джерела, за 1990–2011 рр. відбулася інтенсивна міграція жителів сіл у міста, унаслідок чого чисельність сільського населення в Україні зменшилась на 2,4 млн. осіб. Причому з 2003 до 2009 р. ця тенденція проявлялася найактивніше. Дані Держкомстату України підтверджують від'ємне сальдо міграції сільських жителів. За згадуваний період цей показник становить близько 200 тис. осіб щороку, причому дві третини з них є особами працездатного віку [6, с. 188]. Унаслідок внутрішньо-регіональних міграцій та високої смертності в країні, особливо на селі, понад 500 сільських населених пунктів припинили своє існування через повну відсутність жителів. Проте найбільшим злом національного масштабу є масова трудова

міграція за кордон. Для держави серйозним викликом стала нелегальна трудова міграція. Найбільшу частку серед мігрантів становлять жителі невеличких містечок і сіл. Основними центрами міграційного тяжіння залишаються, як і у попередні роки, Німеччина, Польща, США, Канада. За даними Міжнародної організації міграції, понад 3 млн. наших громадян працюють за кордоном. Основні причини міграції: незайнятість значної частини населення, зростання безробіття, надзвичайно низький рівень добробуту, відсутність прийнятних умов для працевлаштування, недостатній рівень оплати праці та ін. За 2013 р. з України на заробітки вибули 22 187 осіб [5, с. 326]. Як правило, це високоосвічені та кваліфіковані люди, однак за кордоном вони працюють переважно на будівництві, прибиральниками в домогосподарствах або доглядають людей похилого віку. Унаслідок цього втрачають свою кваліфікацію, що призводить до погіршення людського потенціалу нашої країни. Особливо небезпечним є те, що сучасна еміграція населення зумовлює інтенсивне «вимивання» найактивніших молодих людей. Приблизно 60% мігрантів – люди віком до 30 років, а це значно погіршує і без того складну демографічну ситуацію.

На загрози, які несе еміграція, указують вітчизняні науковці, зокрема В. Бідак [1], В. Довга [2], М. Жибак [3] та ін. У своїх публікаціях, зосереджених переважно на еміграційних векторах населення Західного регіону та мотиваційних чинниках, вони звертають увагу на небезпечну тенденцію виїзду інтелігенції та студентської молоді. За результатами аналізу підсумків експертного соціологічного дослідження В. Бідак доходить висновку, що «серед мотивів і причин реальної міграційної активності інтелігенції домінують економічні та матеріально-побутові обставини, які не влаштовують значну частину контингенту. Натомість чинники, пов'язані з фаховою самореалізацією, отримали при опитуванні дещо нижчу рейтингову позицію» [1, с. 72].

Думку про економічні чинники міграції розвиває М. Жибак. Вона стверджує, що «виїжджають за кордон і вчені, викладачі, спеціалісти у сфері медицини і вищих технологій, програмісти (проблема «витоків умів»). Утрати у сфері науки внаслідок «витоків умів» оцінювались ще у 2005 р. понад \$1 млрд. на рік» [3, с. 294]. Дослідниця констатує, що трудова міграція за кордон терміном на два-три роки стає серйозною підставою для еміграції.

Доречно навести ще один цікавий приклад із публікації М. Жибак. Хоча від мігрантів щорічно надходить 4,5 млрд. дол. США, які перевищують іноземні інвестиції, лише 3,6% заробітчан організують в Україні власну справу [3, с. 295]. Як відомо, заробітчани бояться вкладати гроші в розвиток бізнесу на своїй батьківщині, оскільки не довіряють владі. Заробітчанські інвестиції ідуть на освіту дітей, у житлове будівництво, але не розвивають національну економіку. Окрім того, недовіра до влади та її фіскальних органів зумовлює осідання заробітчанських грошей на депозитах в іноземних банках.

Особливо негативним соціальним наслідком міграційних процесів є руйнування сімей, зростання масштабів соціального сирітства, відчуження мігрантів від своєї батьківщини.

Подібні явища простежуються в західних областях України. Сальдо міждержавної міграції на 2013 р. у Львівській області є позитивним і становить 2005 [5, с. 337]. Загалом, розвиток і використання трудового потенціалу в області має свою специфіку й суперечливі особливості. Як зазначено, тут

немає великих промислових гігантів, що характерно для Донбасу чи Дніпропетровщини, тобто немає такої концентрації виробництва і трудових ресурсів. Відповідно, за кількістю населення західні області значно поступаються східним.

Загалом, як і в усій країні, демографічна ситуація і стан людських ресурсів в області характеризуються суттєвою втратою нагромаджених раніше його запасів і поступовою деградацією наявних. Особливо яскраво це проявилось в перші два десятиріччя незалежності. Причин, які зумовили обвальну деградацію людських ресурсів, багато. Проте у частині, що стосується економічної політики, їх можна об'єднати в одну: за весь пострадянський період вона не стала людиноцентричною. Це сталося насамперед тому, що влада офіційно навіть не формулювала такої мети, хоча вже на кінець 90-х років минулого століття науковці розробили концептуальні основи формування економічної політики, поступально підпорядкованої інтересам людини.

Значно ширше демографічну ситуацію та динаміку її змін, міграційні процеси в західних областях України досліджують вітчизняні вчені, зокрема співробітники Інституту регіональних досліджень НАН України Р. Садова [7], Р. Теслюк [8], науковець Львівського національного університету ім. І. Франка В. Приймак [9] та ін. Дослідники насамперед звертають увагу на негативну демографічну ситуацію на селі, вимирання і старіння його населення. Водночас приріст населення вони зауважують у невеликих містах (10–50 тис.) починаючи із 2003 р. [7, с. 98–99; 8, с. 293–295]. На основі статистичних даних доходять висновку, що в середньому у Львівській області на 2010 р. відбулося скорочення населення на 0,32%.

Детальніше динаміку народжуваності та смертності на Львівщині можна простежити за рис. 2.

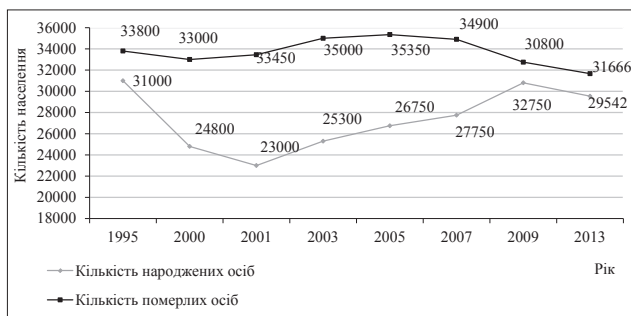


Рис. 2. Динаміка народжуваності та смертності населення у Львівській області

Джерело: розроблено на основі [10, с. 291]

Ми спостерігаємо стабільну тенденцію до зниження кількості населення в досліджуваній області, яка почалася у 1995 р. і зберігається дотепер.

Із середини 90-х років ХХ ст. область, як і вся країна, увійшла у стадію стійкої та затяжної депопуляції внаслідок різкого зниження рівня народжуваності, високої смертності та міграції населення. Цей невтішний висновок підтверджують такі статистичні дані. За 1995–2012 рр. кількість населення Львівської області зменшилася із 2 770,3 тис. осіб до 2 522,3 тис. осіб, тобто на 248,0 тис. осіб. Смертність у 2012 р. перевищила народжуваність на 2 258 осіб [10].

Водночас привертає увагу посилення загрозливої тенденції природного скорочення населення в сільській місцевості. За останні роки зменшення сільського населення є вищим, ніж у міських поселен-

нях, у 4,5 рази. Це свідчить про постійне зниження демографічно-відтворювального й трудового потенціалів села.

Українські науковці зазначають, що під впливом великої сукупності надзвичайно несприятливих тенденцій на селі відбувається системна деградація людського капіталу, яка проявилася в тому, що охопила всі його сфери:

- зайнятих у безпосередньо виробничій сфері (механізаторів різних профілів, працівників полів і ферм, будівельників тощо);

- науково-управлінську сферу (керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств, а також їх організаційно-виробничі та галузеві структури);

- інтелігентсько-інтелектуальні осередки (в особі вчителів, лікарів, працівників клубної, культурно-виховної та бібліотечної сфер тощо) [6, с. 189–190].

Стурбованість дослідників є зрозумілою, адже село традиційно поповнювало генетичний потенціал нації, постійно знищений репресіями і голодоморами впродовж тривалого панування тоталітарної більшовицької системи. Не краще дбає про селян і українська влада. Довівши сільські населені пункти до повного зубожіння і безладу, а селян – до межі бідності, вона покинула їх на самовиживання.

Українська складна демографічна ситуація посилюється незадовільним станом здоров'я нації, оскільки рівень захворюваності, який визначається як частка від ділення кількості хворих з уперше в житті встановленим діагнозом на середньорічну кількість постійного населення (100 осіб), за роки незалежності зріс майже на 10%. Водночас здоров'я є основним індикатором якості людського потенціалу та основною умовою його формування й відтворення. Утрачаючи здоров'я, людина втрачає спроможність до оптимального фізіологічного, психологічного й соціального функціонування.

Стан здоров'я українців є вкрай незадовільним, що значно підриває якісний потенціал людських ресурсів. Система охорони здоров'я в країні піддається певним косметичним реформам, однак вони не дають відчутного результату. Відсутні профілактика хвороб, їх виявлення на ранній стадії. Унаслідок цього в Україні надзвичайно висока смертність від так званих хвороб останнього століття. Зокрема, на 100 тис. наявного населення коефіцієнт смертності від новоутворень становить 203,7; від хвороб системи кровообігу – 957,3 [5, с. 332].

У досліджуваній області цей коефіцієнт значно нижчий. Зокрема, у Львівській області він становить 173,1 і 855,7 [5, с. 332]. Як наслідок, область є найбільш сприятливою для проживання населення. Це один із найнижчих коефіцієнтів смертності через указані причини по країні. Проте порівняно з показниками країн-сусідів, що входять до Євросоюзу, вони є високими. Отже, ці чинники мають значний вплив на смертність населення. І, як свідчить статистика, помирають через дві вказані причини переважно люди працездатного віку, що стає вагомою підставою ослаблення трудового потенціалу регіону.

Низький рівень народжуваності, висока смертність людей перед- і пенсійного віку і, як результат, одна з найнижчих тривалість життя населення (приблизно 65 років) мають у своїй основі одну важливу причину – українська нездовільний рівень життя населення. За рівнем річного ВВП на душу населення (близько 2,6 тис. дол. США) українці на пострадянському просторі мають кращі показники тільки від молдаван. Йдеться про надзвичайно низькі доходи

загальної маси українців. Реальні доходи знизилися настільки, що їх не вистачає не тільки на відтворення працюючих, а й на просте біологічне відтворення. Фактично через постійне погіршення матеріального становища більшість сімей в Україні переорієнтовується на малодітність.

Аналіз структури доходів населення показує досить цікаве і дивне їх співвідношення. Заробітна плата (41,7%) практично прирівнюється до соціальної допомоги, що її надає держава, та інших одержуваних населенням поточних трансфертів (38,5%). Тобто замість стимулювання підприємництва, створення додаткових робочих місць, замість здійснення регульовально-розподільчої функції, зокрема перерозподілу багатства пропорційними податками (у т. ч. на багатство), розширення частки акціонерної власності в загальнонаціональному масштабі, держава «утримує» значну частину населення. Причому це утримування здійснюється коштом усе зменшуваної кількості зайнятих платників податків.

Доходи населення є чинником багатостороннього впливу на розвиток людських ресурсів і водночас свідчать про їх ефективне і раціональне використання в державі. Як і ВВП на душу населення, рівень доходів у досліджуваній області теж дуже низький, навіть незважаючи на те, що це прикордонна область і значна частина її жителів є трудовими мігрантами у сусідні держави – члени ЄС. Трудові мігранти ввозять заробітну плату, одержану за кордоном, та це відчутно не поліпшує ситуацію. Наявні доходи в області є також дуже низькими на загальнодержавному тлі. Зокрема, із доходами 21 185,7 грн. на одну особу жителі Львівської області знаходяться на 16-му місці [5, с. 377]. Такі доходи, 76,2% з яких ідуть на задоволення потреб першого рівня – придбання товарів і послуг, не можуть стати підставою для капіталовкладень у формування людського капіталу.

Важливою причиною незадовільного матеріального становища населення досліджуваної області, як зазначено, є слабкорозвинута сфера підприємництва. У понад 60% населених пунктів області не зареєстровано жодного суб'єкта господарської діяльності. Відсутність суб'єктів господарської діяльності в першу чергу позбавляє жителів сіл і невеликих містечок можливості працевлаштуватися, а відтак, і необхідних засобів для забезпечення простого існування.

Аналіз статистичних даних щодо економічної активності і зайнятості населення Львівської області показує суттєвий розрив між кількістю економічно активного населення й зайнятого у різних сферах і галузях життєдіяльності (рис. 3).

Площини, що утворилися між кривими, які демонструють кількість економічно активного і фактично зайнятого населення в області, можна інтерпретувати як масу безробітного населення. Детальніше проаналізуємо ситуацію із трудовими ресурсами в регіоні на основі даних таблиці, де виявляється залежність між кількістю населення в області, економічно активною частиною, зайнятою фактично та безробітними (табл. 1). Як правило, найбільше безробітного населення в сільській місцевості.

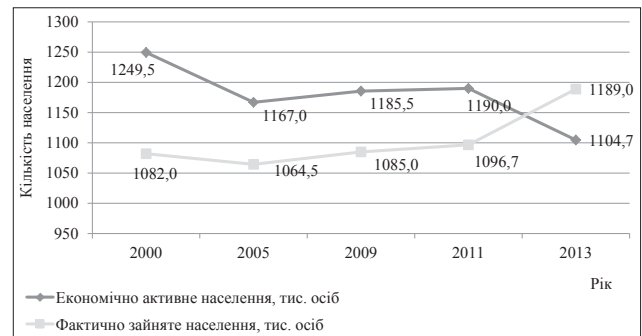


Рис. 3. Економічно активне і зайняте населення Львівської області

Джерело: розроблено на основі [10, с. 297]

З наведених у табл. 1 даних є очевидним висновок про те, що економічно активним в області є приблизно 45% населення. Це з урахуванням віку від 15 до 70 років. Зайнятим, урахувавши і в домогосподарствах, є 58,4% населення у Львівській області. Рівень безробіття в області, за рекомендаціями МОП (8,0%), є нижчим, ніж загалом в Україні (7,5%). Відсоток безробітних був би значно вищим, якби не належали до зайнятих працюючі в домогосподарствах. Добре відомо, що така праця забезпечує тільки натуральні потреби сільського населення. Тому й рівень трудової міграції в області є досить високим.

Водночас відомо, що в західних областях сільське населення становить майже половину від усієї кількості. У Львівській області це співвідношення наступне: 1 546,1 тис. осіб – міське і 994,6 тис. осіб – сільське населення [5, с. 321]. Звичайно, переважна більшість селян області є потенційними трудовими мігрантами. Це теж послаблює потенціал людських ресурсів регіону. Наприклад, на Львівщині найвищий рівень безробіття зареєстровано у Бродівському, Миколаївському, Перемишлянському, Старосамбірському і Турківському районах. Основними причинами безробіття, як свідчать офіційні дані, є неможливість працевлаштуватися молодим людям після закінчення загальноосвітньої школи або навчальних закладів різних рівнів акредитації, звільнення за власним бажанням через низьку заробітну плату або її постійну затримку. Із дробленням і майже повним зникненням у регіоні великих колективних господарств відпала потреба у значній кількості механізаторів, водіїв, працівників тваринницьких ферм тощо. Загалом, за період непередуманих радикальних перетворень на селі у 90-ті роки ХХ ст. кількість суб'єктів господарювання різко зросла, однак домінують невеликі агропідприємства та фермерські господарства [6, с. 189–191; 8, с. 293–297].

Як правило, дрібні господарства не залучають найманих працівників, а обходяться переважно власними силами. Вивільнення персоналу також не пов'язане зі зростанням механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва, оскільки його технічне забезпечення є однією з найскладні-

Таблиця 1

Співвідношення населення Львівської області, економічно активного, зайнятих і безробітних

Область	Кількість населення на 01.01.2014 р., тис. осіб	Кількість економічно активного населення у 2013 р., тис. осіб	Кількість зайнятого населення у 2013 р., тис. осіб	Безробітне населення у 2013 р., %
Львівська	2520,1	1189,0	1104,7	7,1
Україна	45245894	21980,6	20404,1	7,5

Джерело: розроблено на основі [5; 10, с. 232–336]

ших проблем. Як наслідок, це негативно вплинуло на зайнятість сільського населення.

Жителі села надзвичайно обмежені у виборі місця працевлаштування і тому не схильні до звільнення з роботи за власним бажанням. Результат аналізу стану зайнятості у сільському господарстві та його порівняння із тенденціями в розвитку виробництва агропродукції в усіх категоріях господарств засвідчують низьку ефективність використання трудового потенціалу села. Унаслідок реструктуризації аграрного сектору економіки, розпаювання земель і створення нових організаційно-правових форм господарювання, в основі яких є приватна власність, відбулися істотні зміни в їх співвідношенні. Більша частина сільськогосподарських угідь (близько двох третин) фактично не оброблені, заросли бур'янами та заліснені. Запущеність земель зумовлена нестачею коштів у селян і браком засобів для механізованого обробітку. Крім того, власниками паїв є переважно люди похилого віку, які фізично не в змозі займатися виробництвом. Загалом продуктивність праці на селі є досить низькою, особливо в дрібних агропідприємствах і домогосподарствах, що не створює підстав для зацікавленості населення в розширенні землеробської діяльності. Це також слугує негативним чинником для потенційних молодих працівників села і спеціалістів у визначенні майбутньої сфери працевлаштування.

Кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві регіону, зменшилася в 1995–2012 рр. більше ніж у три рази. Незайнятість такої великої кількості сільського населення, особливо чоловіків, нераціональна політика держави, яка, по суті, заохочує безробіття субсидіями, призводить до деградації робочої сили та, відповідно, морального стану в сільських громадах і сім'ях.

Матеріальне забезпечення, соціально-економічні чинники розвитку людських ресурсів в області загалом не сприяють зростанню народжуваності, зменшенню смертності та кількості емігрантів. Політика держави у напрямі демографічного процесу вкрай незадовільна, позбавлена турботи про людину.

Висновки. Основним об'єктом демографічного процесу є персонал, люди. За результатами дослідження ми бачимо, що людські ресурси області постійно зменшуються. Із майже 2 772 тис. осіб у 1995 р. на 01.01.2013 р. кількість населення зменшилася до 2 552 тис. осіб. Основними причинами такого

стану є смертність, вища, ніж народжуваність, і між-державна та внутрішня міграція. Можна вважати, що відбувається не тільки депопуляція населення, а й деградація людських ресурсів, оскільки трудовими мігрантами є люди 25–35 років, які мають переважно вищу освіту і перебувають у найбільш придатному репродуктивному віці. Ускладнює демографічну ситуацію висока смертність від новоутворень і серцево-судинних захворювань, хоча в області коефіцієнт смертності від цих хвороб на 100 тис. населення є найнижчим у країні.

Зайнятим в області є трохи більше половини працездатного населення. Проблема може вирішити розвиток малого і середнього бізнесу в містечках і селах, використання унікального потенціалу регіону для оптимізації зеленого туризму. На цьому шляху головна проблема – докорінні інфраструктурні зміни, які не можна здійснити без участі держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бідак В.Я. Мотиваційний вектор міграційно-трудової поведінки носіїв інтелектуального потенціалу регіону / В.Я. Бідак // Сталі розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 69–75.
2. Довга В.М. Зовнішня трудова міграція – важливий чинник, що послаблює трудовий потенціал України / В.М. Довга // Вісник Львівського університету ім. І. Франка. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 41. – С. 165–168.
3. Жибак М.М. Вплив трудової міграції на формування та ефективність використання трудового потенціалу сільських територій регіону / М.М. Жибак, В.І. Літвінов // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5(31). – С. 293–297.
4. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір : [монографія] / Л.К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 532 с.
6. Юкіш В.В. Демографічні процеси у сільських населених пунктах Львівщини: небезпечні тенденції та проблеми / В.В. Юкіш, Т.В. Овчиннікова // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів : ЛДФА, 2010. – № 19. – С. 187–194.
7. Садова Р.Я. Локальний вимір динаміки демографічних змін у Львівській області / Р.Я. Садова, Р.Т. Теслюк // Сталі розвиток економіки. – 2011. – № 4(7). – С. 97–104.
8. Теслюк Р.Т. Сучасні демографічні тенденції в Карпатському економічному районі України: регіональна специфіка / Р.Т. Теслюк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4(23). – С. 290–297.
9. Приймак В.І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні / В.І. Приймак. – Львів : ЛНУ ім. І.Франка. – 2009. – С. 28–36.
10. Статистичний щорічник Львівської області за 2013 рік. – Львів : Гол. упр. статистики у Львівській області, 2014. – 518 с.

УДК 338.4:374

Янковська Л.А.

доктор економічних наук, професор,
ректор

Львівського університету бізнесу та права

ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗНАНЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто проблеми професійної освіти, які є причиною дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці України. Обґрунтовано необхідність перегляду традиційних підходів до професійної освіти і навчання працівників промисловості у контексті концепції безперервної освіти протягом усього життя. Розглянуто сутність організаційних знань та їхнє значення у формуванні конкурентних переваг суб'єктів господарювання промисловості. Перелічено основні особливості професійного навчання, які сприятимуть формуванню організаційних знань та підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: професійна освіта та навчання, організаційні знання, промисловість, суб'єкти господарювання, конкурентні переваги.

Янковская Л.А. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены проблемы профессионального образования, которые являются причиной дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда Украины. Обоснована необходимость пересмотра традиционных подходов к профессиональному образованию и обучению работников промышленности в контексте концепции непрерывного образования на протяжении всей жизни. Рассмотрена сущность организационных знаний и их значение для формирования конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования промышленности. Перечислены основные особенности профессионального обучения, которые способствуют формированию организационных знаний и повышению конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: профессиональное образование и обучение, организационные знания, промышленность, субъекты хозяйствования, конкурентные преимущества.

Yankovska L.A. VOCATIONAL EDUCATION OF EMPLOYEES AS A BASIS OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL KNOWLEDGE OF INDUSTRIAL BUSINESS ENTITIES

The article deals with the problems of vocational education which cause the disbalance between supply and demand of workforce in labor market of Ukraine. The necessity of revision of traditional approaches to vocational education and training of industry employees in the context of lifelong learning has been justified. The essence of organizational knowledge and its importance for forming competitive advantages of industrial business entities have been considered. The main peculiarities of vocational training which contribute to the forming of organizational knowledge and increasing competitive advantages of business entities have been recounted.

Keywords: vocational education and training, organizational knowledge, industry, business entities, competitive advantages.

Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасної економіки є тенденції інтелектуалізації праці в усіх сферах соціально-економічної діяльності. Зміна технологічних укладів, яка обумовлюється науково-технічним прогресом, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, мікроелектроніки, нано- та біотехнологій і появою інших інноваційних високотехнологічних галузей, висуває нові вимоги до рівня кваліфікації робочої сили. Для реалізації усіх можливостей, які надаються технологіями п'ятого та шостого технологічних укладів, працівники повинні мати відповідні навички роботи та професійну підготовку, що забезпечується за умови дотримання підприємствами концепції безперервного професійного навчання стосовно власних співробітників. Останні є носіями ключових знань в організації, які створюють основу людського інтелектуального капіталу. Отже, основним шляхом розвитку організаційних знань та інтелектуальних активів суб'єктів господарювання є удосконалення професійного навчання працівників. Галузь промисловості є однією із провідних в Україні, оскільки їй належить суттєва частка в галузевій структурі валової доданої вартості. Перспективи переходу України до високотехнологічного виробництва у промисловості значною мірою залежать від того, наскільки інтенсивно будуть відбуватися процеси інтелектуалізації праці та створення нових знань у даній галузі, які, своєю чергою, тісно пов'язані із професійним навчанням працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам професійного навчання працівників на виробництві присвячено праці таких провідних українських учених, як О.А. Грішнова, І.М. Грищенко, Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, В.А. Савченко та ін. Певну увагу питанням інтелектуалізації праці приділили Н.М. Зубчинська, А.М. Колот, П.М. Сем'янчук, В.Г. Щербак та ін. Різні аспекти формування інтелектуального капіталу, інтелектуальних активів, організаційних знань суб'єктів господарювання розглядалися у роботах О.Б. Бутнік-Сіверського, Н.Л. Гавкалової, О.В. Кендюхова, Н.С. Маркової та інших вітчизняних дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених питанням удосконалення професійного навчання, залишаються не в повній мірі висвітленими питання взаємозв'язку професійного навчання та формування організаційних знань суб'єктів господарювання. Потребують удосконалення й існуючі підходи до професійного навчання на виробництві, розроблення теоретичних та практичних аспектів безперервного професійного навчання. Усе вищезазначене обумовило актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає у визначенні особливостей професійного навчання працівників, які сприятимуть формуванню організаційних знань для створення конкурентних переваг суб'єктів господарювання промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційний підхід до професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників передбачав отримання останніми певної кваліфікації та періодичне (один раз на декілька років) її підвищення, що часто мало формальний характер та узгоджувалося з певними плановими показниками, а не з реальними вимогами оточуючого середовища суб'єктів господарювання. Такий підхід сполучався із інерційністю та негнучкістю системи професійно-технічної освіти, її недостатнім фінансуванням, втратою або послабленням зв'язків між професійно-технічними навчальними закладами та підприємствами впродовж останніх років, скороченням мережі професійно-технічних навчальних закладів тощо. Поряд із цим відбувався та продовжує відбуватися неспинний розвиток інноваційних технологій, який потребує від працівників нових знань. Усе це сприяло формуванню суттєвого дисбалансу між попитом та пропозицією на ринку праці України. Так, рис. 1 демонструє співвідношення попиту та пропозиції робочої сили за галузями станом на I півріччя 2015 р. [1].

Як видно із наведеного рис. 1, найбільший дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили спостерігається у галузі промисловості.

Наведені дані ще раз підтверджують важливу роль професійного навчання працівників промисловості, яке, за умови його ефективної організації, здатне вирішити існуючу проблему незадоволеного попиту роботодавців на робочу силу певної кваліфікації.

Згідно із Законом України «Про професійний розвиток працівників», під професійним навчанням розуміється процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва [2]. У даному визначенні зроблено наголос на таких результатах професійного навчання, як підвищення продуктивності праці та якісне виконання працівниками функціональних обов'язків. Такі

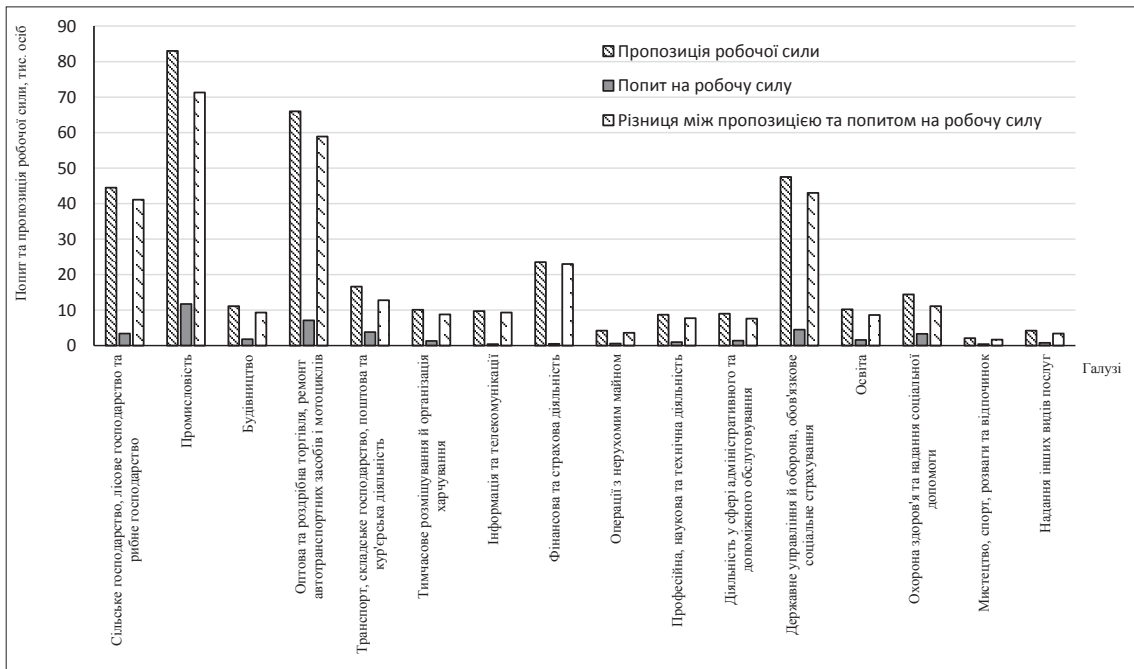


Рис. 1. Попит та пропозиція робочої сили та дисбаланс між ними на ринку праці України (дані за I півріччя 2015 р.)

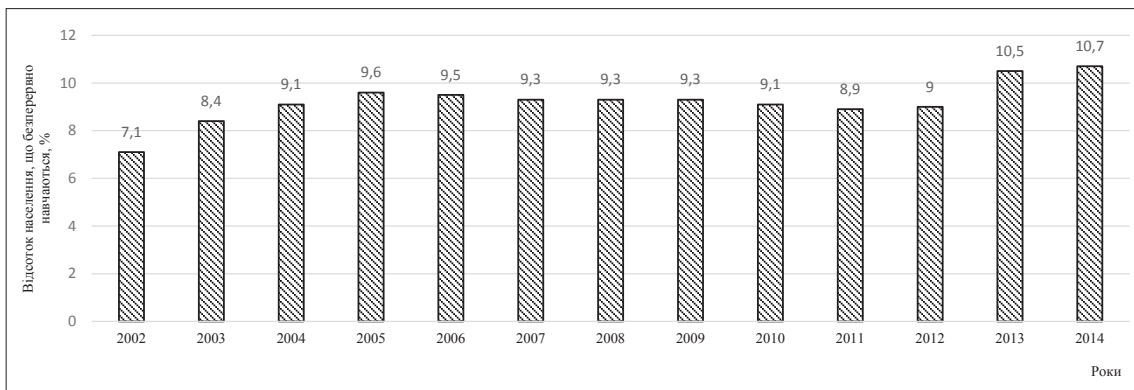


Рис. 2. Динаміка показника безперервного навчання впродовж життя у країнах – членах ЄС

результати, безумовно, є дуже важливими, проте в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища та переходу провідних європейських країн до економік, основаних на знаннях, доцільно звернути увагу і на інші цілі професійного навчання.

Так, урахувавши актуальність євроінтеграційних процесів в Україні, слід розглянути пріоритети професійної освіти і навчання, які відзначені Європейським Союзом у відповідному документі під назвою «Освіта та навчання 2020», а саме:

- зробити навчання впродовж усього життя та професійну мобільність реальністю;
- удосконалити якість та ефективність освіти і навчання;
- забезпечувати сприяння рівності, соціальної згуртованості та активній громадянській позиції;
- підвищувати рівень креативності, інновацій та підприємництва на всіх рівнях освіти і навчання [3].

Перелічені пріоритетні цілі доцільно врахувати і в процесі удосконалення професійного навчання працівників промисловості в Україні. Особливий акцент при цьому повинен бути зроблений на безперервності професійного навчання впродовж усього трудового життя.

Для моніторингу кількості громадян, які безперервно навчаються впродовж життя, Європейським Союзом використовується певний показник, який вимірюється щороку. Цей показник відображує відсоток громадян у віці від 25 до 64 років, які навчалися впродовж останніх чотирьох тижнів перед проведенням опитування [4]. На рис. 2 наведено, яким чином змінювався цей показник у країнах ЄС у динаміці за останні 10 років. За даними Євростату, у середньому по 28 країнах ЄС відсоток населення, яке безперервно навчається упродовж трудового життя, зріс із 7,1% у 2002 р. до 10,7% у 2014 р. При цьому найвищі показники безперервного навчання впродовж життя спостерігаються в таких країнах, як Данія, Швеція, Фінляндія, Франція, Нідерланди, Велика Британія, а найнижчі – у Румунії, Болгарії, Хорватії, Словаччині та Греції [5].

На жаль, в українській статистичній звітності на державному рівні відсутні дані щодо відсотку населення, яке безперервно навчається. Проте існуючі статистичні дані надають змогу простежити динаміку працівників промисловості, які підвищували кваліфікацію. Рис. 3 демонструє, як змінювалося співвідношення працівників промисловості, які проходили підвищення кваліфікації на робочому місці та у навчальних закладах.

Із рис. 3 видно, що в галузі промисловості суттєво переважає підвищення кваліфікації на робо-

чому місці над підвищенням кваліфікації в навчальних закладах. Отже, на особливу увагу заслуговує професійне навчання та підвищення кваліфікації на виробництві. Як зазначалося вище, цей процес повинен бути безперервним, щоб повною мірою задовольнити вимоги часу. Однак це можливо лише тоді, коли працівники навчаються у процесі трудової діяльності. Таким чином, роль суб'єкту господарювання в організації безперервного професійного навчання значно зростає.

Для вирішення проблеми одночасного поєднання навчання та праці необхідно приділяти особливу увагу формулюванню цілей професійного навчання та встановленню їхнього зв'язку з цілями функціонування підприємства. Одним із шляхів реалізації такого підходу є формування організаційних знань. Як зазначає В. Тарнопольський, під організаційними знаннями необхідно розуміти і ту інформацію, яка зафіксована на матеріальних носіях підприємства, і індивідуальні знання працівників підприємства, і групові знання, що втілені у організаційних процедурах і корпоративній культурі підприємства [6]. У той же час Е. Воронова та Д. Ковилін наголошують на зв'язку організаційних знань та ключових організаційних компетентностей, відзначаючи, що «організаційні знання – це притаманне організації як єдиній системі основне джерело створення функціональних та ключових компетенцій, яке являє собою результат діяльності організаційного інтелекту» [7, с. 32].

Таким чином, професійне навчання працівників є основою формування організаційних знань суб'єктів господарювання промисловості. А організаційні знання, своєю чергою, впливають на формування організаційних компетентностей. Проте для того щоб такий вплив дійсно реалізовувався, професійне навчання працівників повинне мати наступні особливості:

- по-перше, бути компетентнісно орієнтованим, тобто спрямованим на формування у працівників важливих і цілісних професійних компетентностей, а не окремих знань та навичок;
- по-друге, бути логічно пов'язаним із процесом формування конкурентних переваг суб'єкту господарювання;
- по-третє, сприяти створенню колективних організаційних знань суб'єкту господарювання.

На останній особливості доцільно зупинитися більш детально. Як було зазначено вище, організаційні знання можуть бути індивідуальними та колективними. Індивідуальні організаційні знання тісно пов'язані з їхніми носіями – працівниками. Проте основним недоліком переважання таких знань є те,

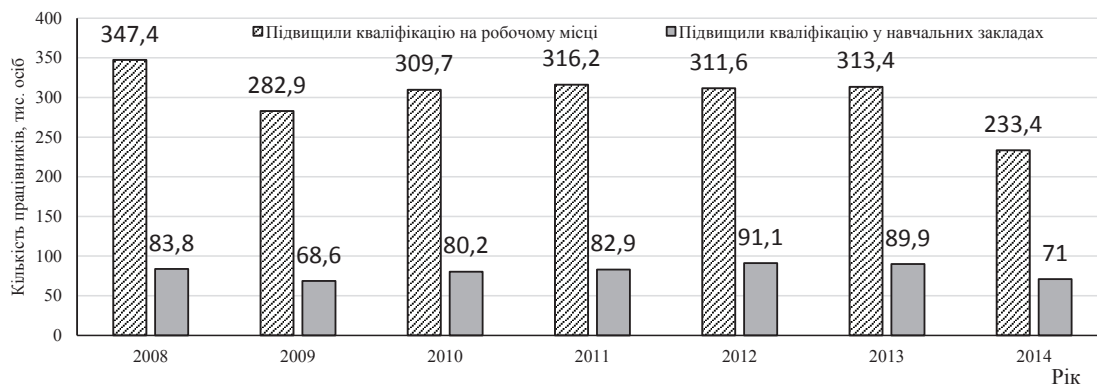


Рис. 3. Кількість працівників промисловості, що підвищували кваліфікацію, у динаміці по роках

що вони не є власністю суб'єкта господарювання і втрачаються, коли працівник звільнюється з роботи. Колективні організаційні знання, навпаки, можуть існувати тільки в межах суб'єкту господарювання, оскільки обумовлені його специфікою, взаємовідносинами в колективі, особливостями каналів комунікацій та неформальними правилами. Формування колективних організаційних знань у процесі професійного навчання працівників можливе тоді, коли результати такого навчання стають колективним надбанням. Наприклад, це можливе при групових видах навчання, тренінгах командоутворення, застосування методу мозкового штурму для вирішення виробничих проблем та інших групових методів. У такому разі професійні знання створюються як результат активної взаємодії працівників і належать не одній людині, а трудовому колективу. Важливим завданням при цьому є переведення таких знань у формалізовану форму, тобто їхня фіксація у вигляді інструкцій, документів, правил на різних видах носіїв (цифрових, паперових та ін.). У такому разі навіть після звільнення працівників ці знання залишаються у власності суб'єкта господарювання. Якщо при цьому професійне навчання проводилося на основі компетентнісного підходу та було пов'язане з ключовими цілями суб'єкту господарювання, воно матиме, як результат, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. В умовах зміни підходів до професійної освіти і навчання на світовому рівні та запровадження концепції безперервної освіти протягом усього життя потребують перегляду існуючі в Україні традиційні підходи до професійної підготовки працівників промисловості та підвищення їхньої

кваліфікації. Важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання промисловості відіграють організаційні знання. Професійне навчання працівників може бути основним способом формування організаційних знань за умови його орієнтації на застосування компетентнісного підходу та зв'язку з ключовими цілями суб'єкту господарювання промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринок праці у I півріччі 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Про професійний розвиток працівників : Закон України від 12.01.2012 р. № 4312-VI (редакція від 01.01.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
3. Education and Training in Europe 2020: Responses from the EU Member States. – Brussels: Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2013. – 105 p.
4. Lifelong Learning / Eurostat Education and Training Statistics [Electronic Recourse]. – Retrieved from : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440>.
5. Lifelong Learning Statistics / Eurostat Statistics Explained [Electronic Recourse]. – Retrieved from : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Lifelong_learning_statistics.
6. Тарнопольский В. В. Совершенствование управления организационными знаниями в компаниях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / В.В. Тарнопольский. – Москва, 2009. – 23 с.
7. Воронова Э.Б. Место, роль и структура организационного знания в теории управления знаниями / Э.Б. Воронова, Д.М. Ковылин // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8(2). – С. 27–32.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.226.11+338.2

Абрамченко Н.А.*аспірант**Класичного приватного університету, м. Запоріжжя*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Проведено критичний аналіз існуючих на сьогодні пільг з податку на доходи фізичних осіб. Встановлено, соціальну спрямованість таких пільг. З урахуванням закордонного досвіду, запропоновано шляхи удосконалення пільгового оподаткування з податку на доходи фізичних осіб з урахуванням принципів економічної доцільності та соціальної справедливості, а також з урахуванням загального вектору формування середнього класу за доходами громадян.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, податкові пільги, прогресивна ставка податку, податкова соціальна пільга, соціальна справедливість.

Абрамченко Н.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Проведен критический анализ существующих на сегодня льгот по налогу на доходы физических лиц. Установлено, социальную направленность таких льгот. С учетом зарубежного опыта предложены пути совершенствования льготного налогообложения с учетом общего вектора формирования среднего класса по доходам граждан.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговые льготы, прогрессивная ставка налога, налоговая социальная льгота, социальная справедливость.

Abramchenko N.A. WAYS TO IMPROVE PREFERENTIAL TAXATION TAX ON PERSONAL INCOME

A critical analysis of existing today benefits from the tax on personal income. Established social orientation of such benefits. Given the international experience, the ways of improving the preferential tax treatment of income tax of individuals with regard to the principles of economic expediency and social justice, as well as the general vector of a middle class income citizens.

Keywords: income tax, tax breaks, progressive rate of tax, social tax benefit, social justice.

Актуальність. В умовах високої тінізації доходів, що характерно для української економіки, уряд вдається до різних методів зменшення тіньового сектору. Останніми урядовими новаціями, що мають сприяти підвищенню легалізації доходів фізичних осіб, є введення електронних декларацій для державних службовців та зменшення ставки єдиного соціального внеску для роботодавців до 22% і відміна утримання з заробітних плат працівників єдиного соціального внеску у розмірі 3,6%. При цьому ставка податку на доходи фізичних осіб зросла з 15% до 18%. Таким чином, реального зменшення податкового навантаження на фізичних осіб не відбулось. У дійсності відбулась заміна збору на підвищену ставку податку. Як відомо, збори та податки мають різний зміст та призначення. Відміна сплати єдиного соціального внеску працівниками знижує мотивацію до легалізації заробітних плат. Система пільгового оподаткування доходів фізичних осіб не є дієвою. Низькі доходи населення і досить незначна податкова пільга породжують проблему зростання тіньового сектору економіки.

Постановка проблеми. Слід зазначити, що проблема пільгового оподаткування доходів фізичних осіб та його ефективність розглядається багатьма вітчизняними вченими, зокрема такими, як О. Гавриш, С. Давидков, О. Десятнюк, Л. Задорожня, І. Колупаєва, Т. Олійник, М. Онурфрік, О. Покатаєва, В. Помулева, В. Сергеев та багатьма іншими. Незважаючи на те, що вчені намагаються розглядати проблему пільгового оподаткування як з пози-

ції економічної ефективності, так і з позиції соціальної справедливості, ця проблема залишається недостатньо дослідженою, що породжує необхідність проведення подальшого наукового пошуку у цьому напрямі.

Мета та завдання статті. Метою статті є сформулювати пропозиції щодо удосконалення пільгового оподаткування з податку на доходи фізичних осіб. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- провести критичний аналіз існуючих на сьогодні пільг з податку на доходи фізичних осіб;
- визначити, як справляється податок на доходи фізичних осіб в інших країнах світу;
- запропонувати шляхи удосконалення пільгового оподаткування з податку на доходи фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід зауважити, що заробітна плата становить більшу частину доходів домогосподарств, а інколи вона є єдиним джерелом доходу. Враховуючи, що в Україні не застосовуються прогресивні ставки податку на доходи фізичних осіб, це обумовлює соціальну несправедливість, яка проявляється в тому, що ті, хто заробляє менше (наприклад, 2500 грн.) сплачують таку саму частку як і ті, хто заробляє більше (наприклад 25000 грн.). Звичайно, Податковим кодексом визначено, що податкова пільга застосовується до таких доходів, нарахованих у якості заробітної плати у звітному місяці, розмір яких не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового міні-

муму для працездатної особи, помноженого на коефіцієнт 1,4 та округленого до 10 грн. (1930 грн. на 01.01.2016р.) [3]. Але якщо звернути увагу на середньомісячну заробітну плату в Україні, то її розмір на 01.04.2016 року становив, згідно до даних Державної служби статистики України, 4686 грн. [6].

Загалом заробітна плата до 1930 грн. найчастіше зустрічається у бюджетній сфері, де застосовується вже давно застаріла сітка тарифних розрядів, яка не відповідає вимогам ринку праці. Малі оклади компенсуються преміями, але в умовах суворой бюджетної економії працівники отримують лише оклади, що дає їм право на застосування податкової пільги. Але за твердженням Т. Олійник, В. Сергеева та В. Помулевої, громадяни, що мають мінімальну заробітну плату і до них застосовується податкова пільга, реально за відрахуванням усіх податків отримують дохід, що є меншим за прожитковий мінімум [2; 4].

О. Десятнюк зазначає, що в розвинутих країнах працівники, що мають невисокі заробітні плати взагалі звільняються від сплати податку на доходи, а в Україні, навпаки, найбільший податковий тягар припадає саме на ці верстви населення [1]. Вважаємо, цілком логічним звільнення працівників з невисокими доходами від оподаткування. Особливо в бюджетній сфері, де заробітна плата сплачується або з державного, або з місцевих бюджетів зняття податків із заробітної плати є абсурдним, адже працівник отримує кошти з бюджету у вигляді оплати праці, а потім повертає їх в бюджет у вигляді податку на доходи фізичних осіб.

Стаття 169 Податкового кодексу України (ПКУ) передбачає такі соціальні податкові пільги для фізичних осіб [3]:

- пільга у розмірі 50% від прожиткового мінімуму для працездатної особи для всіх платників податків [3];

- пільга у розмірі 100% від соціальної пільги, визначеної у пункті 169.1.1 ПКУ, для платника податків, який має двох або більше дітей до 18 років, у розрахунку на кожен таку дитину [3];

- пільга у розмірі 150% від соціальної пільги, визначеної у пункті 169.1.1 ПКУ, для платника податків, що відноситься до однієї з таких категорій: є одинокою матір'ю, вдовою або піклувальником дитини до 18 років; утримує дитину-інваліда до 18 років; має статус чорнобильця; є особою, яка здобуває середню або вищу освіту, аспірантом, ад'юнктом; є інвалідом I або II групи; є особою, якій призначено довічну стипендію; є учасником бойових дій на території інших країн після Другої світової війни [3];

- пільга у розмірі 200% від соціальної пільги, визначеної у пункті 169.1.1 ПКУ, передбачена для платників податків, які належать до однієї з наступних категорій: має почесне звання Героя України, Героя Радянського Союзу, Героя Соціалістичної Праці або є повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»; є учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, або є інвалідом I і II групи з числа учасників бойових дій після Другої світової війни на території інших держав; колишнім в'язнем концтаборів, гетто тощо під час Другої світової війни; є особою, що була насильно вивезеною з території СРСР під час Другої світової війни; є особою, що перебувала на території колишнього Ленінграда у період з 8 вересня 1941 року по 27 січня 1944 року (період блокади) [3].

В. Помулева, аналізуючи податкові соціальні пільги з податку на доходи фізичних осіб, наголошує,

що податкова пільга у розмірі 100% від соціальної пільги, визначеної у пункті 169.1.1 ПКУ, для платника податків, який має двох або більше дітей до 18 років є соціально несправедливою. На її думку, навіть якщо платник податків має одну дитину для нього також має застосовуватись така пільга [4, с. 225]. З одного боку, з її твердженням можна погодитись, адже утримувати дитину на зарплату до 1930 грн. навіть за наявності двох батьків досить важко. З іншого боку, в Україні значно більше родин, які мають одну дитину, що посилить навантаження на бюджет.

Недоцільною, з нашої точки зору, є пільга у розмірі 200% від соціальної пільги, визначеної у пункті 169.1.4 ПКУ, яка передбачена для категорій, які є переважно пенсійного віку і навряд чи є працездатними. З моменту Другої світової війни минув 71 рік, тобто цим людям вже понад 80 років. Вони мають бути звільнені від будь-якого оподаткування доходів, а норма закону щодо звільнення від оподаткування податком на доходи фізичних осіб заробітних плат для цієї категорії платників податків є недоречною.

Окрім того, ПКУ передбачено звільнення від оподаткування благодійної та гуманітарної допомоги, яка може бути надана фізичній особі третьою стороною внаслідок екологічної або техногенної катастрофи, стихійного лиха тощо. Не оподатковуються доходи фізичних осіб, що отримані як страхові виплати з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування, але якщо особа досягла 70 років або стала інвалідом I групи. У разі, якщо спадкоємець отримує суму за договором довгострокового страхування життя, яка залишилась після смерті застрахованої особи, він має сплатити податок на доходи фізичних осіб.

Не підлягає оподаткуванню дохід, що отриманий протягом звітного року від реалізації одного з об'єктів рухомого майна, яким може бути автомобіль, мотоцикл або мопед. Вважаємо, що ця норма ПКУ звільняє від оподаткування переважно заможні верстви населення, що часто змінюють автомобілі. Таким чином, від оподаткування звільняються платоспроможні платники податків. Було б доцільним обмежити цю норму, дозволивши не сплачувати податок лише з доходів від продажу автомобілів невисокої вартості.

Також, згідно до ПКУ, оподатковується за ставкою 0% спадщина, яку отримують родичі першого ступеня споріднення, або інваліди I групи, або діти-сироти, або діти, які позбавлені батьківського піклування. Цілком справедливо, що за нульовою ставкою оподатковуються об'єкти спадщини, що представлені у вигляді заощаджень колишнього Ощадного банку СРСР, державного страхування СРСР, а також заощадження Ощадного банку України та колишнього Укрдержстраху, які були здійснені у 1992-1994 рр. Як відомо, в цей період в Україні спостерігалась гіперінфляція, яка знецінила ці вклади, тому їх оподаткування податком на доходи фізичних осіб є недоцільним.

В. Помулева вважає, що є раціональним оподатковувати за більш високою ставкою пасивні доходи, такі, як дивіденди, відсотки на депозити тощо [4, с. 225]. На нашу думку, така позиція є неприйнятною. Адже зважаючи на низьку інвестиційну привабливість українських підприємств, більшість з яких працює на зношеному, в багатьох випадках, обладнанні за старими технологіями, оподаткування дивідендів за ставкою 18%, або навіть вище відсотків призведе до відмови акціонерів вкладати кошти у розвиток підприємств. Щодо відсотків за депозитами, то за умови стрімкої інфляції, яка спо-

стерігається в Україні нині, здійснювати строкові заощадження стає все менш вигідним, а якщо відсотки за депозитами будуть ще й оподатковуватись за ставкою 18%, це призведе до відтоку депозитів і колапсу в банківській системі. До того ж, враховуючи, що депозит за своїм джерелом є заощадженням, яке накопичувалося з доходів громадян, з яких вже були сплачені соціальні внески та податки, виникає подвійне оподаткування, а зазначене суперечить принципам ПКУ. Саме тому, на наш погляд, податкові ставки для пасивних ставок не повинні перевищувати 5%.

Окрім зазначених вище видів пільг з податку на доходи фізичних осіб, існує також податкова знижка, яка застосовується при сплаті процентів за іпотечним кредитом, при здійсненні благодійної допомоги, при відшкодуванні послуг закладів освіти та медичних закладів тощо. Її сенс полягає в тому, що вона зменшує суму оподаткованого доходу платника податків. З одного боку, це дозволяє зменшити податковий тягар для фізичних осіб, з іншого боку, дозволяє посилити контроль за доходами фізичних осіб, адже для того, щоб отримати податкову знижку необхідно подати декларацію про доходи.

Що стосується інших країн світу, то для них є неприйнятною вже звична для вітчизняної податкової системи фіксована ставка на податок з доходів фізичних осіб. Європейські та американські податкові системи в царині оподаткування фізичних осіб чітко дотримуються принципу соціальної справедливості, який проявляється у застосуванні прогресивних податкових ставок. На думку фахівців МВФ та Всесвітнього банку, податкові пільги створюють умови для розвитку корупції [7]. І справді, існування можливості зменшити податковий тиск дає підстави для пошуку способів скористатися нею. Зокрема, в Україні є розповсюдженим явищем встановлення мінімальних офіційних зарплат для працівників та сплата іншої неофіційної частини «в конверті».

За даними [8] втрати бюджету від надання податкових пільг сягають від 2% до 4,5% ВВП країни за період 2008-2013 роки, рис. 1.

На рис. 1 спостерігаємо поступове зростання частки обсягів податкових пільг у ВВП України до 2011 року, проте, в подальшому обсяги досліджуваного показника знизилися більше ніж у двічі, що

пояснюється політикою Уряду щодо інвентаризації, критичного аналізу та оцінювання ефективності існуючих пільг. Загалом, тенденція описується поліномом п'ятого ступеню, тобто, є складно прогнозованою, а тому, залежатиме від стабільності існуючої податкової політики.

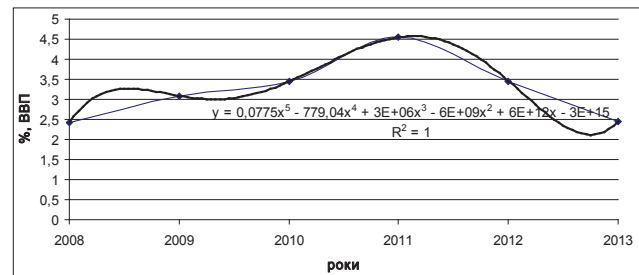


Рис. Втрати бюджету від надання податкових пільг за 2008-2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [8]

Загалом, в світі існує кілька видів прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб, а саме: проста порозрядна прогресія; відносна порозрядна прогресія; одноступенева (з неоподатковуваним мінімумом) прогресія; багатоступенева прогресія; лінійна; комбінована [5]. Розглянемо прогресивне оподаткування у деяких країнах світу (табл. 1).

З табл. 1 бачимо, що у більшості країн світу застосовується прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб, що дає можливість надавати податкові пільги не лише малозабезпеченим верствам населення, але й середньому класу. При цьому в більшості країн є мінімальні доходи, які взагалі не оподатковуються. Також, характерною особливістю деяких зарубіжних систем оподаткування, зокрема американської та швейцарської, є встановлення диференційованих ставок та річного доходу, що оподатковується за максимальною ставкою, окремо для однаків та подружніх пар. В Китаї різні ставки податку та суми річного доходу, що оподатковується за максимальною ставкою, встановлені для заробітної плати та індивідуального підприємницького доходу. Таким чином, пільгове оподаткування в інших країнах світу має на меті підтримку малозабезпечених верств населення, середнього класу, інди-

Таблиця 1

Прогресивне оподаткування доходів фізичних осіб в деяких країнах світу

Назва країни	НМДГ	Ставки податку на доходи фізичних осіб, %	Річний дохід, що оподатковується за тах ставкою
Австрія	11 000 €	36,5; 43,2; 50	60 000 €
Бельгія	8 680 €	25; 30; 40; 45; 50	37 750 €
Великобританія	10 600 J	20, 40, 45	150 000 J
Греція	12 000 €	18; 24; 26; 32; 36; 38; 40; 45	100 000 €
Китай	0	на зарплату – 3; 10; 20; 25; 30; 35; 45; на індивідуальний підприємницький дохід – 5; 10; 20; 30; 35	для зарплати – 80 000 Г; для індивідуального підприємницького доходу – 100.000 Г
Німеччина	8 354 €	14-24; 24-42; 42; 45 + 5,5 податок солідарності	250 730 €
Польща	0	18; 32	19 906 €
Франція	6 011 €	5,5; 14; 30; 41; 45; 48; 49	500 000 €
США	0	федеральні: 10; 15; 25; 28; 33; 35; 39,6 + регіональні до 11	для однаків – 406 751 \$ для подружніх пар – 457 601 \$ для одиноких батьків – 432 201 \$
Швейцарія	для однаків – 14 500 CHF для подружжя – 28 300 CHF	для однаків - 0,77; 0,88; 2,64; 2,97...11,50; для подружніх пар - 1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8 ...11,50 %	для однаків – 755.200 CHF для подружніх пар - 895.900 CHF

Джерело: складено за [5]

відуального підприємництва, створення сім'ї, тобто, націлене на суспільні цінності та норми.

На жаль, в Україні пільгове оподаткування стосується лише найменш забезпечених верств населення і не спрямоване на розвиток середнього класу. Українське суспільство жорстко полярне за доходами. До того ж, багаті сплачують ті самі податки, що й бідні. Це не дає можливості для гармонійного суспільного розвитку, тому постійно зростає суспільна напруга. При прийнятті рішень, щодо пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, доречно враховувати потреби громадян за пірамідою Маслоу: доки не будуть забезпечені найнеобхідніші потреби життєдіяльності, не може бути розмови про громадянський та суспільний обов'язки. Вважаємо, що легалізація заробітної плати через підвищення соціальних стандартів до реального рівня з урахуванням індексу інфляції тільки на перших етапах підвищать рівень бюджетних втрат, які у подальшому компенсуються за рахунок: пропорційного зростання відрахувань на податки та соціальні внески; частково повернуться через непрямі податки, оскільки зростатимуть обсяги витрат населення; більшість зможе самостійно сплачувати комунальні послуги, не звертаючись до держави за субсидіями тощо. Отже, одночасне знецінення доходів громадян та система пільгового оподаткування, яка зазначеного не враховує, тим самим, неефективна.

У результаті, пропонуємо такі шляхи удосконалення оподаткування з податку на доходи фізичних осіб:

- не оподатковувати мінімальну заробітну плату податком на доходи фізичних осіб, адже це порушує гарантії на отримання реальної мінімальної заробітної плати;

- замість соціальної податкової пільги для фізичних осіб ввести прогресивні ставки податку, що дасть змогу підтримати не лише малозабезпечені верстви населення, але й дасть поштовх формуванню середнього класу в Україні. Для виводу з тіні доходів – підвищити рівень мінімальної заробітної плати до реального по Україні, на яку ставка податку з доходів фізичних осіб буде фіксованою на рівні 20%, із подальшим зростанням обсягів доходів податкова ставка поступово зменшуватиметься максимально до рівня 10%. Межі зазначеного зростання регламентуватимуться Законом України «Про Державний бюджет» щороку. Оскільки, зважаючи на світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб, розрив між оподаткуванням «малих» заробітних плат і «великих» має бути не менше, ніж вдвічі, що дасть змогу поступово легалізуватиме офіційні доходи громадян та сприяє стимулюванню їх збагачення;

- виключити зі ст. 169 пункту 169.1.4 ПКУ норму щодо не оподаткування податком на доходи фізичних осіб заробітних плат категорій населення зазначених у підпунктах а), б), в), г), г), замінивши її на норму, що доходи цих категорій громадян не оподатковуються взагалі;

- надавати пільги в оподаткуванні родинам, що виховують навіть одну дитину до 18 років, адже допомога на дитину, яка сплачується державою є незначною. Проте, отримані кошти повинні мати цільове призначення, в іншому випадку знижується ефективність даної пільги;

- не оподатковувати податком на доходи фізичних осіб дохід від продажу одного автомобіля на рік лише ті автомобілі, що не належать до представниць-

кого класу. Це дасть змогу дотриматися принципу соціальної справедливості і збільшити надходження до бюджету за рахунок зростання можливості заможних осіб частіше змінювати свої автомобілі.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене можна зробити наступні висновки:

1. Проведено критичний аналіз існуючих на сьогодні пільг з податку на доходи фізичних осіб. Встановлено, що ці пільги розраховані лише на найменш забезпечені верстви населення, порушують принцип соціальної справедливості, а стягнення податку на доходи фізичних осіб з мінімальної заробітної плати, навіть із застосуванням соціальної податкової пільги, порушує державну гарантію на її отримання у повному обсязі громадянами України.

2. Визначено, як справляється податок на доходи фізичних осіб в інших країнах світу. В більшості країн світу застосовуються прогресивні ставки податку, що дозволяє дотримуватись принципу соціальної справедливості. Є окремі ставки для однаків, подружніх пар та одиноких батьків, що захищає малозабезпечені верстви населення. У той же час, значний податковий тягар лягає на заможні верстви населення, що є цілком справедливим. В більшості країн є мінімальні заробітні плати, які взагалі не оподатковуються.

3. Запропоновано шляхи удосконалення пільгового оподаткування з податку на доходи фізичних осіб. Сформульовані пропозиції ґрунтуються на принципах економічної доцільності, соціальної справедливості та загальному вектору формування середнього класу за доходами громадян. Серед запропонованих шляхів удосконалення пільгового оподаткування доходів фізичних осіб основними є такі: перехід до прогресивного оподаткування доходів громадян з максимальної ставки до мінімальної; надання пільг родинам з дітьми, незалежно від кількості дітей; не оподатковувати дохід від продажу одного автомобіля на рік, тільки якщо цей автомобіль не належать до представницького класу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України / О.М. Десятнюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Т. 2. – Вип. VIII. – С. 3–9.
2. Олійник Т.О. Доцільність застосування податкових соціальних пільг у контексті оптимізації податкового навантаження на фізичних осіб / Т.О. Олійник, В.Ю. Сергєєв // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 806-809.
3. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Помулева В.М. Соціальна ефективність податкових пільг в оподаткуванні доходів фізичних осіб / В.М. Помулева // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 223-227.
5. Прогрессивное налогообложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Прогрессивное_налогообложение.
6. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2016 році // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Addressing Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries. Eschborn, Germany: GTZ, 2010. – 42 p.
8. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні // Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : eupublicprocurement.org.ua

УДК 368.02

Приказюк Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНДЕРАЙТИНГ У СТРАХУВАННІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Досліджено сутність, класифікацію та основні етапи андеррайтингу у страхуванні. Проаналізовано прогресивний зарубіжний досвід організації андеррайтингу. Визначено основні проблеми андеррайтингу на страховому ринку України та обґрунтовано пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: страхування, андеррайтинг, класифікація андеррайтингу, процес андеррайтингу, керівні принципи андеррайтингу, проблеми андеррайтингу.

Приказюк Н.В. АНДЕРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Исследованы сущность, классификацию и основные этапы андеррайтинга в страховании. Проанализирован прогрессивный зарубежный опыт организации андеррайтинга. Определены основные проблемы андеррайтинга на страховом рынке Украины и обоснованы предложения по их решению.

Ключевые слова: страхование, андеррайтинг, классификация андеррайтинга, процесс андеррайтинга, руководящие принципы андеррайтинга, проблемы андеррайтинга.

Prikaziuk N.V. INSURANCE UNDERWRITING: PROBLEMS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The essence, classification and main stages of insurance underwriting were investigated. The progressive international experience of underwriting was analyzed. The main problems of insurance underwriting in Ukraine were analyzed and proposals to resolve these problems were suggested.

Keywords: insurance, underwriting, underwriting classification, process of underwriting, guidelines of underwriting, underwriting issues.

Постановка проблеми. Кінцевим результатом діяльності будь-якого комерційного суб'єкта господарювання, у тому числі страхової компанії, є отримання прибутку. Успішність функціонування страхової компанії, можливість виконання нею визначених функцій та своїх зобов'язань значним чином залежать від її здатності сформулювати збалансований страховий портфель з прийнятним рівнем збитковості. Забезпечити визначені показники збитковості певного виду страхування та страхового портфеля загалом шляхом селекції ризиків, вибору умов страхування та обсягів страхового покриття можливо за допомогою якісного андеррайтингу. Зазначене зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів ризик-менеджменту страхових компаній, у тому числі проблем андеррайтингу, присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як В. Базилевич, Р. Пікус, О. Гаманкова, С. Осадець, Н. Ткаченко, В. Веретенов, Т. Ротова, К. Шелехов, Ю. Брігхем, А. Архіпов, Л. Маседо та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує потреба у подальшому дослідженні особливостей андеррайтингу в страхуванні, виокремленні проблем його розвитку в Україні та обґрунтуванні пропозицій щодо їх вирішення.

Мета статті. Метою статті є дослідження теоретичних засад андеррайтингу в страхуванні, зарубіжної практики його реалізації, особливостей та перспектив розвитку страхового андеррайтингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Передусім необхідно з'ясувати сутність економічної категорії «андеррайтинг» у контексті страхування.

Загалом, з англійської мови «underwriting» перекладається як «підписання під», тобто фактично означає погодити (узгодити) щось. Однак серед вітчизняних і зарубіжних дослідників у сфері страхування немає єдиного підходу до визначення поняття «андеррайтинг». З огляду на це, було виокремлено різні його тлумачення, виходячи з різних позицій

трактування поняття «андеррайтинг» у страхуванні, та згрупувано їх за об'єктами категорії (таблиця 1).

Щодо офіційного визначення андеррайтингу у сфері страхування, то нині таке визначення відсутнє як у Законі України «Про страхування» [11], так і в більшості інших нормативно-правових актів, покликаних регулювати страхові відносини в Україні.

Так, лише в Законі України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» (ст. 1) закріплено наступне визначення андеррайтингу: «андеррайтинг – це процес аналізу запропонованих до страхування ризиків, прийняття рішень про страхування (перестраховування) певного ризику та визначення тарифної ставки, адекватної ризику, франшизи та інших умов договору» [12].

На нашу думку, такий важливий процес не може залишатися поза увагою держави, необхідним є, принаймні, закріплення визначення андеррайтингу в Законі України «Про страхування».

Як видно з наведених визначень, існують більш звужені підходи до трактування андеррайтингу, які ідентифікують його з процесом оцінювання ризику з метою прийняття його на страхування, та розширені підходи, які пов'язують андеррайтинг із ухваленням страхування, оцінкою ризику, управлінням ризиками, опрацюванням договорів, претензії, розробкою страхових продуктів та аудитом. Проаналізувавши наведені визначення, бачимо, що здебільшого андеррайтинг трактують як певний процес (або певну діяльність), який включає сукупність окреслених процедур (заходів).

На нашу думку, в загальному андеррайтинг являє собою процес, спрямований на прийняття рішення про можливість страхування певного об'єкту та умови такого страхування, який включає низку послідовних взаємопов'язаних процедур, таких як аналіз ризиків і ухвалення рішення про страхування чи відмову у страхуванні, визначення основних умов

договору страхування та заходів щодо зниження ризиків, а також контроль за їх виконанням.

З точки зору діяльності страхової компанії, андеррайтинг є одним із її важливих бізнес-процесів поряд із маркетингом, створенням страхового продукту, продажем, обслуговуванням клієнтів та врегулюванням збитків.

Необхідність андеррайтингу для страховика підтверджується його функціями, а саме:

- прийняттям на страхування або відхилення від ризиків, властивих даному об'єкту з метою формування або коригування умов страхового покриття, умов договору страхування та визначення страхових тарифів, що забезпечують задані значення збитковості за видом страхування і страховим портфелем в цілому;
- розробкою методичних матеріалів щодо захисту всього або частини страхового портфеля;
- розробкою та контролем виконання страховальником рекомендацій щодо зниження прийнятих на страхування ризиків [4].

Для більш глибокого розуміння сутності андеррайтингу доцільно розглянути підходи до його класифікації у вітчизняній та зарубіжній практиці.

Зокрема, вітчизняні вчені поділяють андеррайтинг на стандартний та індивідуальний [3]. При цьому стандартний андеррайтинг застосовується для стандартних страхових продуктів (квартири, домашнє майно, автомобілі тощо) і являє собою

комплекс заходів щодо прийняття на страхування об'єктів шляхом оцінки їх відповідності встановленим критеріям стандартності (типовим умовам), визначення умов страхування, обсягів страхового покриття і тарифів із завчасно встановлених варіантів. А індивідуальний андеррайтинг застосовується при прийнятті на страхування складних об'єктів (великих майнових комплексів, унікальних об'єктів тощо) та об'єктів масових видів страхування, які мають відхилення у своїх характеристиках, і являє собою комплекс заходів щодо прийняття на страхування об'єкта на основі вивчення та оцінки його індивідуальних особливостей і ризиків з метою формування умов страхування, обсягу страхового покриття і тарифів.

Деякі зарубіжні вчені виокремлюють первинний і спеціалізований андеррайтинг [10]. Первинний андеррайтинг здійснюється силами продавців – це оцінка стандартного ризику при укладанні договору, а спеціалізований проводиться силами вузькоспеціалізованих співробітників, як правило, за нестандартними ризиками.

На нашу думку, попередні дві класифікації дуже подібні, але їх можна розмежувати за класифікаційною ознакою.

Заслугує на увагу зарубіжний досвід поділу андеррайтингу на андеррайтинг у страхуванні майна та від нещасних випадків, андеррайтинг у страхуванні

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «андеррайтинг»

№	Автор	Об'єкт	Визначення
1	В.Д. Базилевич [1, с. 97]	комплексна діяльність	комплексна діяльність страховика з ідентифікації, аналізу, оцінки ризиків та визначення можливості страхування, вибору оптимального страхового покриття, перевірки відповідності ризиків збалансованості страхового портфеля
2	С.С. Осадець [2]	комплексна робота	комплексна робота, яка проводиться страховиком щодо прийому на страхування ризиків, включаючи їх оцінку, визначення можливості страхування, вибір оптимального покриття, перевірку відповідності ризиків і клієнтів цілям і завданням страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності
3	Т.В. Яворська [3]	комплекс заходів	комплекс заходів щодо прийняття на страхування об'єктів шляхом оцінки їх відповідності встановленим критеріям стандартності (типовим умовам), визначення умов страхування, обсягів страхового покриття і тарифів із завчасно встановлених варіантів
4	М.П. Ніколенко [4]	сукупність процедур	сукупність процедур ідентифікації об'єкта страхування, оцінки ризиків, прийняття рішення про страхування об'єкта, визначення переліку основних і додаткових умов договору, встановлення страхових тарифів і підписання договорів страхування на цих умовах
5	В.В. Шахов [5]	процес	процес селекції заявлених на страхування ризиків і класифікації цих ризиків відповідно до їхніх можливостей бути застрахованими з метою визначення оптимальної для того чи іншого ризику ставки страхової премії
6	Р.В. Пікус [6]	процес	процес оцінювання та прийняття ризиків на страхування (перестраховування)
7	Міжнародна асоціація органів з нагляду за страхуванням (IAIS) [7]	процес	процес, за допомогою якого страхова компанія визначає, чи акцептувати пропозицію (заяву) страхувальника про укладання договору страхування, і якщо акцептувати, то на яких умовах
8	Л. Маседо [8]	процес	процес у страховій компанії, який відповідає за ухвалення страхування, оцінку ризику, управління ризиками, опрацювання договорів, претензії, розробку страхових продуктів та аудит
9	Н.В. Харитоновна [9]	процес	процес оцінювання ризику з метою прийняття його на страхування
10	А.П. Архипов [10]	бізнес-процес	бізнес-процес страхування, що полягає у: - прийнятті на страхування (перестраховування) або відхилення заявленого об'єкту страхування на основі оцінки притаманних цьому об'єкту індивідуальних ризиків з метою формування або коригування умов договору страхування та визначення страхового тарифу - розробці заходів щодо забезпечення фінансової стійкості частини або всього страхового портфеля - розробці та виконанні заходів щодо зниження прийнятих на страхування (перестраховування) ризиків

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

життя та здоров'я, андеррайтинг у сфері страхування зобов'язань, а також андеррайтинг у сфері особистого (персонального) та комерційного страхування [14].

Така класифікація спричинена необхідністю спеціалізації андеррайтерів на певних видах страхування з метою забезпечення більш кваліфікованого професійного підходу до процесу андеррайтингу.

Так, при страхуванні майна та від нещасних випадків можуть бути андеррайтери у страхуванні

майна від пожежі, страхуванні автомобілів, страхуванні комерційного майна, зобов'язань тощо.

Щодо андеррайтингу у страхуванні життя та здоров'я, то андеррайтер у цій сфері аналізує медичні карти та інші дані від Medical Information Bureau (у США та відповідні органи в країнах Європейського союзу). Також андеррайтери у цій сфері є фахівцями в законодавстві страхування життя у США та ЄС.

Андеррайтери у сфері страхування зобов'язань є спеціалістами в аналізі боргових відносин комерційних установ чи окремих фізичних осіб.

Незважаючи на схожість страхових ризиків для фізичних осіб (в особистому (персональному) страхуванні) та юридичних осіб (в страхуванні підприємств та організацій), техніка і методологія андеррайтингу в обох випадках дещо відрізняється. Тому існує доцільність виділення такої класифікації.

Узагальнену класифікацію андеррайтингу наведено на рисунку 1.

Процес андеррайтингу включає в себе послідовність конкретних бізнес-операцій, як правило, таких:

- аналіз ризиків (у тому числі збір і вивчення інформації про об'єкт страхування і його ризики, класифікація і селекція ризиків, оцінка ризиків);
- прийняття рішення про страхування вибраних ризиків чи відмова у здійсненні страхування;
- визначення адекватного страхового тарифу за об'єктами і ризиками, які приймаються на страхування;
- узгодження страхової суми і розрахунок страхової премії;
- визначення суми страхового покриття по ризиках, які приймаються на страхування;
- укладення договору страхування;
- розробка заходів по мінімізації ризиків;

- контроль стану застрахованого об'єкта, факторів, які стимулюють чи обмежують розповсюдження ризиків, а також здійснення заходів з мінімізації ризиків [15].

Комплексний процес андеррайтингу умовно можна поділити на чотири етапи, кожний з яких потребує професійної організації та відповідального виконання. Загальна процедура андеррайтингу наведена на рисунку 2.

У практиці провідних країн з розвинутою ринковою економікою андеррайтингу відводиться значна роль у діяльності страхової компанії.

Так, у США організація андеррайтингу в страхуванні може відбуватися за такими бізнес-моделями:

1. Страхова компанія наймає на роботу андеррайтерів як персонал для виконання з андеррайтингових завдань.



Рис. 1. Узагальнена класифікація андеррайтингу в страхуванні

Джерело: побудовано автором на основі [3; 10; 14]



Рис. 2. Схематичне представлення процесу андеррайтингу

Джерело: побудовано автором

2. Страхова компанія передає андерайтинг на аутсорсинг. При цьому професійні андерайтери пропонують свої послуги кільком страховим компаніям.

Аутсорсинг андерайтингу є частим явищем у США. Однак, як правило, страхові компанії дотримуються першого варіанта організації андерайтингу, тобто мають штатних андерайтерів в організаційній структурі компанії.

При цьому досить часто в оцінці ризику задіяні не лише андерайтери. Страхові компанії можуть мати співробітників-професіоналів у різних відповідних сферах, таких як інженери й архітектори (в комерційному страховому бізнесі) або лікарі (в особистому страхуванні). Такі фахівці можуть допомагати андерайтерам шляхом надання необхідної інформації. Тобто андерайтери працюють у тісному зв'язку з вузькопрофільними фахівцями для максимально точної оцінки ризиків. Однак у більшості страхових компаній приймає остаточне рішення і несе відповідальність за оцінку ризиків саме андерайтер.

У міжнародній практиці андерайтерів важливим є дотримання керівних принципів професії, розроблених Canadian Institute of Underwriters, а саме:

- діяти оперативно, об'єктивно та послідовно під час вироблення рішень у процесі андерайтингу;
- завжди враховувати принципи класифікації ризиків, які базуються на справедливих принципах актуарних розрахунків, а також прийнятних значень захворюваності та смертності (для страхування життя);
- використовувати усю доступну інформацію, яка збирається в процесі андерайтингу, враховуючи вимоги конфіденційності, і тільки у цілях оцінки та вимірювання ризику;
- дотримуватися усіх законодавчих та нормативних актів у сфері страхування, зокрема у галузях класифікації ризиків, конфіденційності та розкриття інформації;
- уникати у процесі андерайтингу дій, які вступають у конфлікт з обов'язками андерайтера щодо конфіденційності та інших договірних умов;
- діяти відповідально, з посиленою увагою до усталених зв'язків з різними клієнтами;
- забезпечувати інформацією та підтримувати відділи продажу страхової компанії для виконання ними своїх професійних обов'язків;
- підтримувати високий рівень професіоналізму, зокрема постійно брати участь в освітніх заходах, а також допомагати колегам у процесі навчання та професійного зростання [8].

Усі андерайтери дотримуються загальних правил класифікації ризиків, які ідентифікують різні класи за ймовірністю виникнення претензії. Також страхова компанія може розробити власні керівні принципи. Типову таблицю вибору ризиків наведено нижче (табл. 2).

Щодо України, то показники розвитку страхового ринку за останні роки (зменшення кількості страхових компаній, зменшення страхових премій, періодичне збільшення страхових виплат тощо) свідчить, що андерайтинг у страхових компаніях не повною мірою відповідає європейському рівню.

Незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 96,5% – акумулюють 100 страховиків «non-Life» (31,1% усіх страхових компаній «non-Life») та 99,1% – 20 страховиків «Life» (38,5% усіх страхових компаній «Life») [16]. Таким чином, вітчизняний страховий ринок представлений здебільшого дрібними страховими

Таблиця 2

Типова характеристика класів ризику

№	Клас ризику	Характеристика
1	Стандартний клас	Описує профіль ризику, які актуарії мають використовувати, для масових випадків. У більшості випадків оцінки андерайтерів приводитимуть до цього класу.
2	Неякісні ризику	Для таких умов додаткова премія має бути додана до стандартної, щоб покрити більш високий ризик.
3	Переважаючий клас	Клієнти потрапляють в цей клас, якщо вони представляють значно меншу ймовірність претензії, ніж стандартний клас. Преміум ставки в цьому класі нижче, ніж для стандартного класу.
4	Клас з визначенням умов	Є випадки, коли фактори ризику зумовлюють розробку відповідної політики страхування
5	Обмежені ризику	Цей тип винятку, який забезпечує деякий тип покриття для конкретних умов без зміни інших умов.
6	Оригінальні ризику	Цей клас складається з тих ризиків, які вважаються занадто високими для будь-якого типу покриття

Джерело: складено автором на основі [8]

компаніями. Відповідно, тоді як великі страхові компанії можуть собі дозволити послуги андерайтерів та розвивати цей сегмент свого функціонування, дрібні страхові компанії рідко користуються їх послугами.

Відповідно, на українському ринку страхових послуг на послуги андерайтерів існує незначний попит (переважно великі страхові компанії), який протягом останніх двох років зменшується, адже обсяг страхового ринку зменшується, у фінансовому секторі має місце криза неплатоспроможності, а послуги андерайтерів є коштовними. Страхові компанії намагаються уникати найму андерайтерів на постійній основі з метою зменшення витрат.

Нині найбільшою проблемою андерайтингу в Україні є недостатнє методичне забезпечення послуг, що надаються актуаріями, а також недопрацьована законодавча база.

Крім того, існує низка інших проблем розвитку андерайтингу на страховому ринку України, зокрема:

- поточне скорочення обсягів страхового ринку України;
- перекладання за можливості з метою економії керівництвом страхових компаній (переважно дрібних) обов'язки андерайтерів на страхових агентів, компетенція яких нижче рівня компетенції професійного андерайтера;
- залежність зарплати андерайтера здебільшого від кількості укладених угод, а не від андерайтингового результату. Заробітна плата страхових агентів більшою мірою не фіксована, і становить відсоток від укладених договорів страхування. Відповідно, чим в більшій кількості угод задіяний андерайтер, тим більшу заробітну плату він отримує, що погіршує якість укладених угод і призводить до підвищення страхових виплат;
- широке застосування демпінгу страховиками, що негативно впливає на визначення адекватного страхового тарифу;
- нестача кваліфікованих андерайтерів на страховому ринку України;
- невіддільність послуг андерайтерів від послуг страхових агентів (відсутність чіткого розподілу повноважень), зокрема, спільна територія (часто

фронт-офіс, а андерайтери повинні зосереджувати свою активність у бек-офісах);

- відсутність методології контролю за структурою і збитковістю страхового портфеля по продуктах, каналах продажу і цільових клієнтських сегментах.

Серед проблем, які стосуються, власне, складнощів оцінювання ризиків андерайтерами, що призводить до збитків страхових компаній, можна виділити такі:

- різке погіршення матеріально-технічної якості ризиків. Зношеність основних фондів в Україні сягає 80%, наприклад, у теплоенергетиці;

- украй низький контроль за ризиками, відсутність технічної дисципліни дотримання норм і Правил, нездатність керувати складною технікою через втрату фахівців;

- недостатнє виконання державними органами функцій контролю експлуатації промислових установок, дотримання різних норм і Правил [17].

Нааявні в Україні проблеми андерайтингу обґрунтовують необхідність розвитку та підвищення його якості.

Перш за все, на нашу думку, необхідно змінити підхід до андерайтингу на загальнодержавному рівні, більш чітко прописавши поняття, види, функції та методологію андерайтингу в законодавчій базі. Загалом, варто покращити методичне забезпечення андерайтингу в Україні на загальнодержавному рівні, забезпечити андерайтерів загальнодоступними прозорими матеріалами, необхідними для систематизованої оцінки ризиків.

До заходів, яких потрібно вжити локально (в межах окремих страхових компаній), на нашу думку, варто віднести такі:

- зміна системи мотивації: перехід до фіксованої оплати праці андерайтерів;

- для малих страхових компаній у довгостроковій перспективі бажано обов'язкове наймання штатних андерайтерів;

- уникнення виконання функцій андерайтерів страховими агентами;

- навчання професійних андерайтерів, підвищення їхньої кваліфікації;

- розмежування послуг і локації агентів та андерайтерів;

- підвищення контролю за структурою портфеля;

- введення автоматизованої системи управління андерайтингом;

- тощо.

Висновки і пропозиції. Отже, успішність функціонування страхової компанії, можливість виконання нею визначених функцій та своїх зобов'язань значним чином залежить від ефективного андерайтингу.

Загалом, андерайтинг являє собою процес, спрямований на прийняття рішення про можливість страхування певного об'єкта та умови такого страхування, який включає низку послідовних взаємопов'язаних процедур, таких як аналіз ризиків і ухвалення рішення про страхування чи відмову у страхуванні, визначення основних умов договору страхування та заходів щодо зниження ризиків, а також контроль за їх виконанням.

Можна виділити різні види андерайтингу: за об'єктами, які приймаються на страхування (стандартний та індивідуальний андерайтинг); за суб'єктами, які його проводять (первинний та спеціалізований андерайтинг); за спеціалізацією андерайтера (андерайтинг у страхуванні майна та від нещасних випадків, андерайтинг у страхуванні

життя та здоров'я, андерайтинг у сфері страхування зобов'язань); за статусом страхувальника (андерайтинг ризиків фізичних осіб та андерайтинг ризиків юридичних осіб).

У практиці провідних країн з розвинутою ринковою економікою андерайтингу відводиться значна роль у діяльності страхової компанії. У міжнародній практиці андерайтерів важливим є дотримання керівних принципів професії, розроблених Canadian Institute of Underwriters, а також загальних правил класифікації ризиків, які ідентифікують різні класи по ймовірності виникнення претензії.

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що наразі андерайтинг в Україні стикається з низкою проблем, що потребують вирішення, зокрема: поточне скорочення обсягів страхового ринку України; низький попит на послуги андерайтерів; виконання роботи андерайтерів страховими агентами; погана мотивація андерайтерів; нестача кваліфікованих андерайтерів; відсутність методології андерайтингу; тощо.

Для вирішення існуючих проблем необхідним є вжиття низки дієвих заходів як на загальнодержавному рівні, так і в межах окремих страхових компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Страхові послуги : [підручник] – У 2 част. – Ч. 1 / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Логос, 2014. – 496 с.
2. Страхові послуги : [підручник] / Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. Остадець С.С. і доц. Артюх Т.М. – К. : КНЕУ, 2007. – 464 с.
3. Яворська Т.В. Страхові послуги : [навчальний посібник] / Т.В. Яворська. – К. : Знання, 2008. – 350 с.
4. Николенко Н.П. Андерайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании [Електронний ресурс]: Електронна бібліотека. – Режим доступу : <http://www.insur-info.ru/comments/366/>.
5. Шахов В.В. Страхование : [учебник] / В.В. Шахов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
6. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками : [навчальний посібник] / Р.В. Пікус. – К. : Знання, 2010. – 598 с.
7. Underwriting [Електронний ресурс]: International Association of Insurance Supervisors. – Режим доступу : <http://iaisweb.org/index.cfm?event=showHomePage&persistId=B52E27C0155D89A406DF75EB8599E286>.
8. Lionel Macedo The role of underwriter in insurance [Електронний ресурс]: World Bank. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1242281415644/Role_of_Underwriter_Insurance.pdf.
9. Харитонова Н. Феномен солідарності у процедурі андерайтингу в страхуванні життя / Н. Харитонова // Страхова справа. – 1999. – С. 17-22.
10. Архипов А.П. Андерайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум / А.П. Архипов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 240 с.
11. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електронні дані. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
12. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 9 лютого 2012 року № 4391-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електронні дані. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
13. Ніколенко М.П. Андерайтинг [Електронний ресурс]: Електронна бібліотека. – Режим доступу : <http://www.insur-info.ru/comments/366/>.
14. D&HInvestmentTrust «Insuranceunderwriting» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ceclass.com/164.pdf>.
15. Архипов А.П. Организация андерайтинга в страховой компании / А.П. Архипов // Управление в страховой компании. – 2008. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.reglament.net/ins/mng/2008_4_article.htm.

16. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00556.pdf>.

17. Мацак О. Особенности андеррайтинга и урегулирования убытков в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/13/01/25/4565>.

УДК 336.71

Примостка О.О.
*доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ТОКСИЧНІ АКТИВИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Досліджено походження та сутність терміна «токсичні активи», ідентифіковано причини та джерела виникнення токсичних активів у банківських системах світу. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків.

Ключові слова: токсичні активи, глобальне середовище, погані банківські активи, системна криза.

Примостка Е.А. ТОКСИЧНЫЕ АКТИВЫ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Исследованы происхождение и сущность термина «токсичные активы», идентифицированы причины и источники возникновения токсичных активов в банковских системах мира. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков.

Ключевые слова: токсичные активы, глобальная среда, плохие банковские активы, системный кризис.

Prymostka O.O. TOXIC ASSETS IN GLOBAL ECONOMY

Investigated the origin and nature of the term «toxic assets», identified the causes and sources of toxic assets in the banking systems in the world. Highlight stages origin and methods of dealing with toxic assets, which are on the balance sheets of banks. The method for determining the value of Merton assets (bank) for the shareholders.

Keywords: toxic assets, global environment, bad bank assets, systemic crisis.

Постановка проблеми. Основною тенденцією системних трансформацій на сучасному етапі економічного розвитку визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Нині глобалізація охопила усі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим, оскільки процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Глобалізація є видом геополітики, спрямованої на поширення свого політичного, економічного та культурного впливу з боку будь-якої країни або кількох країн на весь світ. Етимологічно слово «глобалізація» походить від латинського слова *globus* – куля та французького *global* – загальний. Сутнісний зміст поняття «глобалізація» багатогранний, і у найширшому сенсі під ним розуміють переростання національних і регіональних проблем у загальносвітові та формування нового господарського, соціального і природно-біологічного глобального середовища. Конкретними сферами глобалізації є економіка, науково-технічні технології, етичні цінності (глобальна етика), нові загрози міжнародній стабільності та безпеці (міжнародний тероризм, транснаціональна злочинність, глобальне розповсюдження зброї масового знищення) тощо. Цілком очевидно, що глобалізація має не лише позитив, вона породжує нові суперечності і проблеми у світовому співтоваристві, які стали причиною виникнення такого явища, як антиглобалізм.

Мета і завдання дослідження – дослідити сутність поняття «токсичні активи», визначити причини виникнення та наслідки їх присутності для економік країн.

Виклад основного матеріалу. Сучасну глобальну кризу – а це на папері втрати більше ніж \$50 трильйонів у акціях, нерухомому майні, біржових товарах та операційній виручці за 15 місяців – не можна пояснити лише дефолтом за мізерними 7% кредитів, виданих субстандартним позичальникам (на суму, не більшу ніж \$1 трильйона), який спровокував її. Реальна причина кризи – втрата довіри до «паперу», на якому вони – та й ще права власності на всі інші активи – надруковані. Якщо ми не відновимо довіри до цього «паперу», тобто цінних паперів, наступний дефолт – за кредитними картками чи позиками на навчання – запустить іншу кризу, і поставить світову економіку на коліна.

На початку десятиліття цінних майнових паперів у світі було випущено на суму майже \$100 трильйонів, і вони давали право власності на матеріальні активи, наприклад, землю, будівлі, патенти. Ще приблизно на \$170 трильйонів було випущено цінних паперів, що давали право власності на напівліквідні активи, заставлені об'єкти нерухомості, акції та облигації. З того часу, за оцінками Банку міжнародних розрахунків, було емітовано дериватів на суму 1 квадрильйон дол. США (забезпечені іпотечними кредитами цінні папери; цінні папери, забезпечені різними борговими інструментами та активами; кредитно-дефолтними свопами (кредитними деривативами, інструментами, що переносять ризик дефолту від того суб'єкта, що видав кредит чи купив облигації

і є «покупцем», до суб'єкта, який є «продавцем» і гарантує, що гроші покупця не будуть втрачені), які переповнили ринок [1].

Деривативи виступили причиною кредитної кризи, тому що, на відміну від всіх інших цінних паперів, деривативи, згідно із законом, не треба реструвати, за ними не треба невинно слідкувати та міцно прив'язувати їх вартість до вартості активів, які вони представляють. Зниження довіри до цінних паперів спричиняє ланцюгову реакцію, паралізуючи кредитні та інвестиційні потоки, скорочуючи обсяг будь-яких операцій, і призводить в підсумку до катастрофічного падіння зайнятості та вартості всього майна [2].

Світова фінансова криза почалася з банкрутства 15 вересня 2008 року американського інвестиційного банку Lehman Brothers, що відбулося після того, як Bank of America і британський Barclays припинили переговори про придбання Lehman, що негативно вплинуло на основні біржові котирування в багатьох країнах. У США індекс Dow Jones – найважливіший показник ділової активності країни – після відкриття біржі в понеділок впав на 317,38 пункту або на 2,78% до відмітки 11104,61 пункту, одночасно спостерігалося зниження і інших основних біржових показників. Індекс електронної біржі NASDAQ опустився на 40,69 пункту або 1,74% до 2221,24 пункту, а індекс Standard & Poor's-500 знизився на 30,04 пункту або 2,40% до 1222,65 пункту. Крах Lehman Brothers негативно позначився не тільки на фінансових індексах, а і на вартості енергоносіїв. Так, нафта на Нью-Йоркській товарній біржі значно подешевшала і вартість ф'ючерсних контрактів на постачання «чорного золота» у листопаді 2008 року знизилася до 96,38 долара за барель, або 4,82% щодо показника закриття напередодні. На Токійській фондовій біржі курси акцій знизилися на 6%, а одне з найбільших падіння відбулося на Гонгконзькій фондовій біржі, де індекс впав майже на 5% [3].

З початку кризи кредитні організації у всьому світі списали з балансів один трильйон доларів так званих «токсичних» активів. Токсичні активи популярний термін для певних фінансових активів, вартість яких значно знизилася, і для яких більше немає функціонуючого ринку, так що ці активи не можуть бути продані за ціною, що задовольняють власника. Термін мав обмежене використання принаймні ще у 2006 році і, можливо, був придуманий і популяризований Анджело Мозіло, засновником Countrywide Financial, який використовував термін «токсичних» для опису деяких іпотечних продуктів у 2006 році [4].

Крім того, банки та інші великі фінансові інститути неохоче погоджуються на зниження цін на ці активи, оскільки зниження цін змусить їх перерахувати загальну вартість своїх активів, і, якщо ця втрата була достатньо великою і змусила б їх оголосити негативну загальну вартість, то банки, які опинилися в такій ситуації восени 2008 року, були змушені погоджуватися на викуп або злиття. У зв'язку з цим з'явився термін «банк зомбі», який був введений для характеристики банку, який став би банкрутом, якщо його активи були б переоцінені за реальною ринковою вартістю [5]. Токсичні активи, за рахунок збільшення різниці у вартості активів банків, можуть перетворити здорові установи у «банки зомбі». Потенційно неплатоспроможні банки з токсичними активами шукатимуть дуже ризикованих спекулятивні кредити, щоб перекласти ризик на своїх вкладників і інших кредиторів.

Коли ринок для токсичних активів перестає виконувати свої функції, його можливо описати як «заморожений». Ринки деяких токсичних активів заморозили у 2007 році, але проблема зросла у другій половині 2008 року. Декілька чинників сприяли заморожуванню токсичних ринках активів, зокрема вартості активів, будучи волатильністю до економічних умов, не піддавалася оцінці. Банки та інші великі фінансові установи не хочуть продавати активи за значно зниженими цінами, оскільки зниження цін примусить їх істотно понизити свої активи, що зробить їх, принаймні на папері, неплатоспроможними. Міжнародний валютний фонд (МВФ) оцінює, що таких боргів у банків залишилося ще на 1,5 трлн доларів, тому держави повинні продовжувати підтримку банківської системи, щоб не було «другої хвилі» банківської кризи [6]. Гостра фаза кризи не дала змогу виявити всі токсичні активи, а отже, проблеми і невизначеності залишаються, тому держави повинні планувати у своїх бюджетах ресурси на підтримку банківської системи. Початок кризи був пов'язаний з тим, що на балансах деяких банків осіли цінні папери, які, здавалося б, мали вартість, а насправді знецінилися, і в результаті банки у всьому світі повинні були списати ці активи, але тоді їм потрібно було або закритися, або отримати новий капітал, який би замістив списані активи. Щоб не допустити колапсу банківської системи, багато держав пішли на рекордні фінансові вливання в цей сектор.

На даному етапі основні заходи уряду США з боротьби з фінансовою кризою (крім монетарної політики) складаються з двох основних елементів: з одного боку – пакету фінансових стимулів, а з іншого – програми екстреної фінансової допомоги. Але, враховуючи недолік фінансування приватного сектора, політика розширення бюджетних витрат уявляється правильним заходом. Безумовно, вважається, що приватний сектор, а не державний необхідний для підйому економіки, але така ситуація не є тривіальною, тому що це не рядова рецесія, і вона відбивається в «падінні ефективного попиту». За таких обставин свою роль повинно зіграти державне втручання, зокрема у напрямі оптимального перерозподілу ресурсів між різними секторами і поколіннями. Нині учасники численних дискусій, схоже, зійшлися в думці, що необхідно зупинитися на двох основних стратегіях, спрямованих на поліпшення балансів банків. Одна із стратегій припускає надання державних гарантій за так званими «токсичними» активами як механізму поліпшення кредитування. Альтернативним варіантом може стати повне придбання урядом цих «токсичних» активів (ймовірно, за цінами вище поточних) і утримання їх протягом тривалого періоду часу [7].

У реалізації плану може бути складність, пов'язана із високим спредом між бідами покупців проблемних активів і цінами, за якими акціонери банків погоджуються їх продати. За методикою Мертона, вартість активів компанії (банку) для акціонера визначається як [8]:

$$S(x) = \text{Assets} - (F - P(x)), \quad (1)$$

де $S(x)$ – вартість банку для акціонера, $S(x) > 0$

Assets – активи банку, F – борг банку, $P(x)$ – пут опціон на активи Assets , із страйком, рівним номіналу боргу F .

$P(x)$ – це страхівка на випадок, якщо чисті активи банку виявляться негативними. Пут опціон в даному випадку буде без грошей, якщо у банку достатній

для погашення боргів рівень чистих активів. І опціон буде «в грошах», якщо банк неплатоспроможний. І у будь-якому випадку ціна опціону безпосередньо залежить від якості активів банку: чим вони гірші, тим більшу «премію за ризик» матиме опціон, а отже більше буде вартість активів банку для акціонерів і інвесторів.

Активи банків на сьогодні включають надійні активи і проблемні:

$$\text{Assets} = \text{Good Assets} + \text{«Toxic» Assets}, \quad (2),$$

де Good Assets – якісні активи, «Toxic» Assets – токсичні активи.

Якщо замінити проблемні активи на гроші, що і передбачається, тільки не указується ціна і не регламентується механізм її розрахунку, то акціонери втрачатимуть у будь-якому випадку в рамках моделі, незалежно від того, стійкий банк вичищає баланс або проблемний.

$$\text{Assets} = \text{Good Assets} + \text{Cash Value of «Toxic» Assets}. \quad (3)$$

Надійність активів у цьому разі зростає, отже, ризик-премія за пут-опціоном знижується. Для того щоб реалізувати програму викупу проблемних активів за ринковими умовами, приватно-державному хеджовому фонду необхідно буде запропонувати окрім поточної ціни проблемних активів і компенсацію акціонерам, розмір якої визначається акціонерами і залежить від якості проблемних активів, – чим гірше їхня якість, тим вищу компенсацію варто запропонувати акціонерам.

З усіх можливих способів порятунку проблемних банків та їх клієнтів в Україні поки що застосовується лише один – продаж банку іншому власникові. Це, безумовно, кращий спосіб, але далеко не завжди знаходиться покупець, наприклад, діяльність Промінвестбанку України відновлена шляхом продажу його російському Зовнішекономбанку. Безумовно, санація комерційних банків завжди краще, ніж їх банкрутство (ліквідація), оскільки в цьому разі практично всі кредитори банку можуть отримати свої гроші. У разі ліквідації вкладники – фізичні особи отримують відшкодування з Фонду гарантування вкладів або ж стають першими у черзі на отримання вкладів. Юридичні особи – клієнти і кредитори банку майже завжди виявляються останніми в цій черзі і зазвичай нічого не отримують. При цьому пришвидшений продаж майна й активів банку навряд чи може бути здійснений за ринковими цінами, що помітно зменшує ліквідаційну масу, тобто суму грошей, які зрештою розподілятимуть серед кредиторів банку. Якщо ж ця доля чекає системний банк або декілька банків, і це відбувається під час кризи, то може виникнути ефект доміно, коли ланцюжок неплатежів і фіксація збитків у компаній і фінансових установ різко погіршить стан тих банків, які ще підтримують свою ліквідність.

Отже, проблема відновлення нормальної діяльності неліквідних банків стає системною, і як системне рішення розглядається тільки один варіант – націоналізація банків державою. Тим часом існують і інші шляхи вирішення проблеми, при всій їх різноманітності, що зводяться до того, щоб очистити банк, що санує, від поганих (токсичних) активів і гарячих, прострочених зобов'язань.

Світова практика виробила низку шляхів вирішення питань токсичних активів, зокрема, створення спеціалізованої установи для роботи з токсичними активами (а іноді – і пасивами) проблемних банків.

Проблемні активи декількох банків окремо або разом з адекватними їхніми зобов'язаннями можуть бути переведені в одну банківську структуру, яка залежно від виконуваних функцій і структури може називатися по-різному: «bad bank» («поганий», або госпітальний, банк), «bridge-банк» («банк-місток», або перехідний банк), спеціально створена агенція (фінансова компанія) з управління проблемними активами.

Відомий досвід застосування подібних механізмів при санації проблемних банків у Швеції, США, Швейцарії. Американське законодавство достатньо детально регламентує процедури переміщення токсичних активів з одного банку в інший. Нині можливість використання «bad bank» для оздоровлення великих банків розглядається у Великобританії, Німеччині.

В Україні теж можливе створення спеціальної державної компанії для роботи з «поганими» банківськими активами, але з цією метою може бути використаний один з націоналізованих банків. Також можливий варіант, коли управляти такою компанією або таким «госпітальним банком» буде Фонд гарантування вкладів під контролем і за підтримки Національного банку. Така «госпітальна» структура може послідовно здійснювати діяльність з погашення кредитів, реалізації заставного майна і поверненню внесків.

Звичайно, проблемні активи всіх банків не можуть бути переведені в таку структуру. Питання фінансування подібної установи може бути вирішене комплексно, його капітал можуть сформувати Національний банк (як регулятор банківської системи), Міністерство фінансів – внеском держоблігаціями, використовуючи частину ресурсів, що виділяються на рекапіталізацію банків, Фонд гарантування вкладів і комерційні банки – виходячи з принципу солідарної відповідальності за стабільність банківської системи. А оскільки це – частина інфраструктури фінансового сектора, цілком можна було б привернути кредит від Світового банку.

Значні ресурси потрібні будуть такій установі в тому разі, якщо вона буде викупати токсичні активи у проблемних банків. Якщо ж використовувати механізм, за якого в «госпіталь» передаватимуться активи разом з адекватною частиною зобов'язань, тоді грошей платити банку не потрібно, а з кредиторами банку, зобов'язання перед якими переводяться до даної установи, потрібно буде домовлятися про реструктуризацію цих зобов'язань.

Активи і зобов'язання такої установи можуть бути сек'юритизовані, тобто оформлені у вигляді цінних паперів, що дасть змогу спростити, формалізувати і легалізувати процеси дисконтування і взаємозаліків за банківськими активами і зобов'язаннями. У тих випадках, коли проблемним активом є «небудова», можливо було б організувати державне фінансування закінчення будівництва об'єктів, з подальшим продажом їх за ринковими цінами. Частину заставного майна, яку в даний момент не можна продати за адекватних цінах, можна здати в оренду, тобто організувати ефективну роботу з проблемними активами, але найчастіше для цього потрібен час, якого у банків, що перебувають у режимі тимчасової адміністрації, вже немає.

Очищені таким чином від токсичних активів і прострочених зобов'язань за внесками банки, що санує, зможуть продовжувати операційну діяльність. Такий «очищений» банк набагато простіше буде продати новому власникові, який проведе рекапіталізацію і відновить його нормальну діяльність. Покупці,

у тому числі й великих банків, побоюються купувати «неочищені» проблемні банки, вважаючи за краще дочекатися їх рекапіталізації. Зрозуміло, це буде можливо, якщо банк, що санаує, не має великих зовнішніх боргів або ці борги будуть реструктуризовані на декілька років. Такий bridge-варіант санації дає змогу зберегти і в перспективі – виконати зобов'язання проблемних банків перед всіма кредиторами.

Фонд гарантування вкладів бере на себе зобов'язання за виплатами внесків проблемних банків, але не стає власником цих банків. Фонд міг би, наприклад, виплатити частину внесків (до 200 тис. грн) безпосередньо, як це робиться і зараз, а далі використовувати bridge-схему: перевести неоплачені зобов'язання, що залишилися, разом з адекватною частиною активів проблемного банку до власної «госпітальної установи», отримати права власника банку, що санаує, і потім очищений від проблем банк-«оболонку» продати новому власникові як банківську структуру, що діє, разом з командою і клієнтурою. Отриманими від продажу банку коштами Фонд може компенсувати свої витрати на пряму виплату внесків, а також – на фінансування свого «поганого банку». Відсутність реального правового механізму для використання різноманітних bridge-схем при санації проблемних банків залишає НБУ дуже мало простору для маневру, і у випадку з системними банками стає неминучою санація банку державою.

Висновки. Такий шлях теж має свої недоліки, але він виправданий, враховуючи, що при альтернативному розвитку подій – ліквідації банку – вкладникам доведеться віддавати з Фонду гарантування вкладів приблизно ті ж суми грошей, які зазвичай потрібні банку для відновлення платоспроможності. Але збережений банк завжди можна продати за прийнятною

ціною, а при його ліквідації зазвичай не вдається зібрати достатньо грошей, щоб задовольнити вимоги усіх кредиторів.

Для невеликих банків (третьої-четвертої групи за класифікацією НБУ) єдиний нині реальний варіант санації – пошук покупця. Причому для цього у тимчасового адміністратора банку є всього шість місяців – термін мораторію на задоволення вимог кредиторів. Механізм санації банку, заснований на виведенні з нього токсичних активів, теж має свої ризики і складнощі, але це – один із небагатьох варіантів, що дає змогу залучити до санації банку не тільки державний, але і приватний капітал. Якщо у НБУ з'явиться такий інструмент, як «госпітальна установа», від цього виграють усі: і банкіри, і їх клієнти, і держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. www.bis.org – офіційний сайт Bank for International Settlements.
2. Toxic Assets Were Hidden Assets / The Wall Street Journal Europe, 25.03.2009.
3. Хронологія розвитку фінансового кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ratingcredit.ru/katalog/article/show/1360>.
4. <http://www.nndb.com/people/484/000126106/> – офіційний сайт NNDB.
5. The Global Financial System: A Functional Perspective, with D. Crane, K. Froot, S. Mason, A. Perold, Z. Bodie, E. Sirri, and P. Tufano, Boston : Harvard Business School Press, 1995.
6. www.imf.org – офіційний сайт Міжнародного Валютного фонду.
7. <https://www.roubini.com> – офіційний сайт Roubini Global Economics.
8. The Global Financial System: A Functional Perspective // Dwight B. Crane, Kenneth A. Froot, Scott P. Mason, André F. Perold, Robert C. Merton, Zvi Bodie, Erik R. Sirri, and Peter Tufano (1995).

УДК 366.77

Радова Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ

Стаття присвячена дослідженню впливу процесів фінансової глобалізації на злиття та поглинання вітчизняних банків. Обґрунтовано основні аспекти функціонування банків з іноземним капіталом на вітчизняному ринку банківських послуг. Запропоновано основні напрями використання процесів злиття та поглинання для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору.

Ключові слова: фінансова глобалізація, злиття та поглинання, банки, банки з іноземним капіталом, банківська система.

Радова Н.В. ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Статья посвящена исследованию влияния процессов финансовой глобализации на слияния и поглощения отечественных банков. Обоснованы основные аспекты функционирования банков с иностранным капиталом на отечественном рынке банковских услуг. Предложены основные направления использования процессов слияния и поглощения для повышения конкурентоспособности отечественного банковского сектора.

Ключевые слова: финансовая глобализация, слияния и поглощения, банки, банки с иностранным капиталом, банковская система.

Radova N.V. FINANCIAL GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON NATIONAL M & A PROCESS

The article investigates the impact of financial globalization on mergers and acquisitions of domestic banks. Substantiates the basic aspects of the functioning of banks with foreign capital in the domestic banking market. The basic directions of use mergers and acquisitions to enhance the competitiveness of the domestic banking sector.

Keywords: financial globalization, mergers and acquisitions, banks, banks with foreign capital to the banking system.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація супроводжується нарощенням і посиленням між-державної взаємозалежності в сфері фінансових відносин. У формуванні та функціонуванні глобальних ринків привілейоване становище у світовому вимірі й масштабі займають процеси злиття/поглинання фінансових установ.

Архітектура фінансового простору і його інтеграційні пріоритети визначають процеси реалізації угод злиття/поглинання як важливої складової експансії капіталу та розвитку економічних систем. Світова фінансово-економічна криза зумовила потребу переосмислення ролі іноземних банків у поширенні кризових явищ в економічних системах. Іноземні банки виступають стратегічними інвесторами, зацікавленими у довготерміновій присутності на національних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансової глобалізації та ефективності присутності іноземного капіталу на національних фінансових ринках присвячено наукові праці багатьох учених. Так, К. Стрижиченко у глобальному механізмі створення економічного та монетарного союзу виділяє блок формування умов для згладжування фінансових кордонів між державами [1, с. 122]. В. Коваленко зазначає, що чим вищий рівень розвитку фінансового сектора країни, тим більше вигоди від припливу капіталу для економічного зростання і нижче уразливість цієї країни щодо криз [2, с. 130]. І. Шкодін розглядає етапи інституційних перетворень через концентрацію банківського капіталу та особливості злиття і поглинання банків [3, с. 77].

У даному контексті В. Лук'янов [4, с. 60-63] визначає взаємозв'язок базових імперативів фінансової глобалізації із сучасними ризиками національної десоверенізації й антикризовими механізмами в банківській системі. Поділяємо точку зору учених-економістів О. Білорус і О. Гаврилук [5, с. 7-12], які

вважають, що фінансову кризу легше пережили країни з власними джерелами розвитку і значним внутрішнім фінансовим ринком.

Але поряд із цим варто звернути увагу на те, що в сучасних умовах функціонування вітчизняного банківського сектору банки з іноземним капіталом входять до ТОП-10 надійних банків України, а саме: Креді Агриколь Банк (Credit Agricole, Франція); Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція); Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія); Сітібанк Україна (Citigroup, США); ІНГ Банк Україна (ING Groep, Нідерланди); Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща); ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Німеччина); Правекс-банк (Intesa Sanpaolo, Італія); Укрсоцбанк (ABN Holdings, Люксембург); ПУМБ (СММ Фінанс); ОТП Банк (OTP Bank, Угорщина) [6]. Тому залишається актуальним питання дослідження місця іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі щодо ефективності їх функціонування.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного метою статті є обґрунтування основних параметричних ознак впливу фінансової глобалізації на процеси злиття та поглинання в банківській системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Іноземні банки виходять на національні ринки для продовження співпраці з банками, послугами якими вони користувалися в країнах перебування. Інвестиційно привабливими є країни, які мають високий попит на банківські послуги з боку фізичних осіб і низьку капіталізацію банків порівняно з іноземними банками. Крім того, потужні іноземні банки мають ефективну систему управління, технології кредитної діяльності, а також менш залежні від політичних подій і державних втручань, аніж національні банки.

За умов сучасних процесів фінансової глобалізації світової економіки, інтеграції та інтернаціоналізації економічних систем порушення стабільності одного

з національних ринків злиття/поглинання банків опосередковано може вплинути на взаємозалежні ринки. Учені-економісти особливо увагу приділяють [7, с. 7] дослідженню діяльності та інвестиційної стратегії учасників ринку злиття/поглинання банків відповідно до ринкового тренду.

Враховуючи міжнародну практику злиття і поглинання, можна виділити такі ознаки класифікації: стратегічна мета (горизонтальні, вертикальні, конгломеративні); рівень синергії (пов'язані, непов'язані); роль менеджменту в ув'язненні операції (ворожі, дружні); форма фінансування операції (грошові, змішані, оплата частками); галузевий зріз (привабливі, непривабливі); географічна складова операції (внутрішні (національні), міжнародні (транснаціональні)) [8, с. 109-117]. Автор вважає, що злиття та поглинання відіграють значну роль у міжнародній діяльності банківської системи. Міжнародна класифікація дає змогу визначити, які економічні та організаційні ефекти можливо отримати, використовуючи ті чи інші форми, залежно від відних умов і стратегічної мети.

Банківські злиття та поглинання є складним процесом реформування банківського сектору. У міжнародній практиці злиття – це об'єднання двох або кількох банків за допомогою бухгалтерського методу купівлі (purchase) або узгодження інтересів (pooling of interests); поглинанням (takeover, acquisition) прийнято називати «перехід контролю над банком».

Міжнародні стратегічні альянси створюють з різною метою: захисту материнської компанії від витоку інформації, розвитку нових видів фінансових послуг, імітації. У праці «Злиття й поглинання в конкурентній боротьбі міжнародних компаній» Н. Коніна зазначила, що суть і механізм злиттів та поглинань великих міжнародних інституцій визначається пріоритетами корпоративного управління [9].

У світовій економіці застосовують наступні тактики реалізації підходів інтеграції до створення стратегічного альянсу: раптове поглинання (blitzkreig tender offer) шляхом швидкої скупки акцій (bust-up takeover) і викупу контрольного пакета акцій із використанням застави (leveraged buyout); ведмежі обійми (bear hug) – є вигідною пропозицією про поглинання компанії, проти якого не заперечують власники; нав'язана угода (gram-down deal) – власники приймають невигідні умови поглинання, оскільки не мають альтернативних варіантів; «Стратегія леді Макбет» (Lady Macbeth Strategy) – у процесі поглинання компанія спочатку виступає в ролі «білого лицаря», а потім об'єднується з ворожим поглиначем.

Сучасні тенденції розвитку банківської системи України дають підстави стверджувати, що донедавна для неї було характерним значне випередження темпів зростання загальноекономічної динаміки, і це передусім зумовлено тим, що її реформування розпочато раніше за інші сектори економіки і більше відповідало потребам перехідного періоду. Упродовж окресленого періоду кількість банків зменшилася зі 196 у 2007 р. до 120 у 2015 р., з яких станом на 01.02.2016 63 перебувають у стадії ліквідації. Це досить висока кількість проблемних банків, що свідчить про складний стан банківської системи (табл. 1).

Динаміка процесів злиття/поглинання банків має піднесення і спади залежно від економічних циклів. Посилення конкуренції з боку іноземних банків сприяє зростанню банківських злиттів і поглинань у розвинених країнах. На початку 2000-х рр. у США значно прискорилися банківські злиття, а в країнах Європейського Союзу прискорення процесів злиття/поглинання пояснювалося зміною державного устрою (створення ЄС) і конкурентного середовища. Також міжнародні кредитні установи приваблює високий фінансовий потенціал розвитку ритейлового бізнесу.

Особливістю банківських злиттів і поглинань є те, що більшість із них є горизонтальними. Специфіка угод злиття/поглинання банків пов'язана з діяльністю цільового банку після завершення угоди. Деякі банки припиняють своє існування, стаючи частиною материнської фінансової структури (єдиної банківської групи) або продовжують діяти як дочірні банки цієї структури.

Подальша діяльність поглиненого банку після завершення угоди залежить від умов та цілей угоди злиття/поглинання. Материнська фінансова структура може, по-перше, інвестувати у придбаний банк для збереження бренду і забезпечення його стійкого розвитку; придбаний банк стає частиною банку-покупця, по-друге, припиняється юридична діяльність.

Основні угоди за 2010–2014 рр. представлено у таблиці 2. При цьому зазначимо, що більшість наведених у таблиці 1 угод за 2013–2014 р. складно оцінити через обмеженість періоду після їх здійснення. Крім того, низка банків упродовж 2005–2014 рр. неодноразово здійснювали угоди зі злиття і поглинання, перебуваючи у певному перманентному реорганізаційному процесі.

Іноземні банки виходять на ринки як у формі створення дочірніх кредитних установ, так і за допомогою купівлі місцевих банків. З початку 2000-х рр.

Таблиця 1

Кількісна характеристика банків України за період з 2007 по 2014 рр.

№ пор.	Назва показника	Роки								
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
1	Кількість банків за Реєстром	198	198	197	194	198	176	182	163	120
2.	Банки з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	40
2.1.	у т.ч. зі 100-відсотковим іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19	18
3.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	35,3
4.	Кількість банків за групами									
4.1	Банки I групи	17	18	18	17	17	15	15	16	13
4.2	Банки II групи	17	20	19	22	19	20	20	19	14
4.3	Банки III групи	34	24	21	21	22	25	23	33	23
4.4	Банки IV групи	105	120	121	115	117	115	122	90	73

*- станом на 01.12.2015

Складено автором за матеріалами: Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

більшість банків купують уже діючі на ринку банківських послуг з метою активізувати роботу з фізичними особами. У країнах Центральної та Східної Європи частка іноземних банків досягає 75%. Проте даний показник варіюється за країнами: найбільша частка активів, що контролюють іноземні банки, характерна для Естонії – 97%, Латвії – 96%, Чехії – 96%, Словаччини – 95%, Угорщини – 83%; найменша – для Словенії – 36%. У даному контексті поділяємо точку зору Л. Дацко, А. Мокий, М. Марченко [10, с. 95-100], які зміцнення національної економічної безпеки розглядають крізь призму доцільності регулювання банківського бізнесу в контексті гарантування економічної незалежності України.

Емпіричні дослідження доводять, що є два основних сегменти національного ринку злиття/поглинання: внутрішній (угоди укладають тільки між українськими економічними агентами); транскордонний (участь в угодах міжнародних економічних

агентів). Входження іноземних банків на національний ринок позитивно впливає на розвиток банківського сектору:

1. Традиційно популярними секторами для залучення інвесторів є банківський і фондовий ринки. Активізація продажу системних банків іноземним інвесторам створює загрози в сегменті банківської конкуренції. Малі та середні вітчизняні банки мають протистояти конкурентному впливові банків, що належать до провідних світових фінансових груп, які прагнуть активізувати діяльність на ринках країн, що розвиваються, проте в умовах посилення кризових явищ їх діяльність може бути непередбачуваною.

2. Зростання кількості великих угод у фінансовому секторі зумовлено тим, що це є законодавчо-нормативно впорядкований і прозорий ринок із достатньо великою кількістю інституцій. Водночас в інших сегментах економіки активи вже консолідовані.

Таблиця 1

Основні угоди злиття і поглинання у банківському секторі України у 2010–2014 рр.

Дата здійснення угоди	Продавець	Об'єкт продажу (злиття / поглинання)	Покупець	Сума угоди (\$ млн)	Предмет угоди, %	Країна покупця
вересень 2013 р.	Horizon Capital, East Capital, IFC, FPP Asset Management, менеджмент	Platinum Bank	Борис Кауфман	154,0	100	Україна
вересень 2013 р.	Alpha Bank (Греція)	Астра Банк	М. Лагун / Kalouma Holdings Limited (Кіпр)	108,0	100	Україна
серпень 2013 р.	Банк Москви (ВТБ банк)	БМ Банк	Смарт-холдинг		100	Україна
серпень 2013 р.	С.Буряк, О. Буряк	Брокбізнесбанк	ВЕТЭК (С.Курченко)	100,0	80	Україна
липень 2013 р.	СК «Лемма-Віте»	Реал банк	ВЕТЭК (С.Курченко)	80,0	100	Україна
квітень 2013 р.	Swedbank (Швеція)	Сведбанк (Омега банк)	М. Лагун	175,0	100	Україна
квітень 2013 р.	Erste Group	ВАТ «Ерсте Банк»	ПрАТ «Фідобанк» (О.Адарич)	83,0	100,	Україна
березень 2013 р.	А.Клюєв, С.Клюєв	Актив-банк	Д.Волинець (Акорд-банк), О. Маркарова (ІТТ Інвест)	10,0	100	Україна
грудень 2012 р.	Kaluoma Holdings Ltd (ЕБРР, Raiffeisen Int., Fortis, BNP Paribas, Commerzbank, Cargill), Fintest Holding Ltd и Homertron Trading Ltd (концерн «Енерго»)	Кредитпромбанк	М. Лагун	1 дол США	100	Україна
жовтень 2012 р.	Commerzbank	ПАТ «Банк Форум»	ГК «Смарт-холдинг»	56	96	Україна
червень 2012 р.	SEB Group	SEB Bank	О. Адарич	20	100	Україна
червень 2011 р.	М. Лагун	Дельта Банк	Cargill Financial Services International Inc.	65,0	30,1	США
березень 2011 р.	Група «Ренессанс Кредит»	АТ «Банк Ренессанс Капітал»	SCM Financial Overseas (SCM)	немає даних	100	Україна
січень 2011 р.	TBIF Financial Services B. V. (Нідерланди)	VAB Банк	Quickecom Limited (О.Бахматюк)	84,0	67,7	Кіпр
2010 р.	АТ «УкрСиббанк»	АТ «УкрСиббанк»	BNP Paribas	87,9	15,0	Швейцарія
2010 р.	Л. Юрушев	ПАТ «Банк Форум»	Commerzbank	70,0	26,25	Німеччина
2010 р.	Акціонери ВАТ «Кредитпромбанк»	ВАТ «Кредитпромбанк»	Fintest Holding	54,0	23,58	Кіпр
2010 р.	Акціонери ПАТ «Всеукраїнський Акціонерний банк»	ПАТ «Всеукраїнський Акціонерний банк» (VAB банк)	TBIF Financial Services (Kardan N.V.)	34,8	36,0	Нідерланди
2010 р.	Акціонери	Агробанк (Home Credit Bank Ukraine)	IMB Group (Platinum Bank)	47,17	100,0	Кіпр

Джерело: складено автором

3. Збільшення присутності іноземного капіталу має певні переваги. По-перше, використання потенціалу іноземних банків може сприяти реалізації пріоритетних завдань економіки. По-друге, зростає можливість виходу національних банків на зарубіжні ринки.

Стратегія виходу на нові ринки має враховувати різноманітні можливі варіанти розвитку банку. У даному контексті процес злиттів і поглинань охоплює стратегічний, тактичний та операційний рівні реалізації.

Операційний рівень визначає інтеграцію різних видів бізнесу, тактичний рівень (поглинання і стабілізація) – тактичні дії в поточній ситуації, стратегічний рівень – визначає вибір об'єкта.

Стратегічний рівень передбачає вибір об'єкта для злиття/поглинання, якому передують дослідження різноманітних варіантів реалізації стратегії розвитку.

Макроекономічні системні підходи дають змогу зробити такі висновки:

- іноземні банки сприяють стабілізації фінансової ситуації країн з ринками, що розвиваються, оскільки підвищуються ліквідність і кредитоспроможність банків, які мають іноземний капітал. Водночас іноземні банки проявляють економічну зацікавленість до країн, що розвиваються, оскільки в них нема потужних банківських установ, які могли б протидіяти транснаціональним банкам;

- іноземні банки мають централізовану організаційну структуру і використовують фінансово-кредитні продукти, зокрема банківське кредитування під забезпечення активів («asset-based lending»). Варто зазначити, що у даному контексті розвиток механізму реалізації угод злиттів і поглинань потребує гарантування прозорості й стабільності національної банківської системи, уніфікації регулювання діяльності іноземних банків в Україні відповідно до міжнародних стандартів.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Сучасна конкуренція з боку іноземного банківського капіталу визначає новий етап розвитку вітчизняного банківського сектору:

1. Лібералізація банківської сфери зумовила створення великої кількості банків з недостатніми обсягами капіталу та клієнтською базою. Процес консолідації розпочався під впливом конкуренції з боку іноземних банків. Стратегічна консолідація банків передбачає збільшення частки ринку, поліпшення управління ризиками, диверсифікованість, підвищення потенціалу рефінансування. Об'єктивними передумовами необхідності або доцільності реорганізації банків є: формування та розвиток ринкових відносин, банківської системи і забезпечення її фінансової стабільності; зміна форм власності (від державної – до змішаної – до приватної); необхідність виконання банками вимог законодавства та нормативних актів центрального банку; забезпечення платоспроможності, ліквідності банків.

2. Процес злиття і поглинання має деякі переваги щодо внутрішнього розвитку банків: вихід на ринок нових фінансових послуг (продуктів) через поглинання займає кілька місяців (тижнів); придбання

банків із стабільною позицією на ринку, кваліфікованим управлінським персоналом, новими технологіями є дешевшим, аніж нове входження на ринок.

3. Основним завданням Кабінету Міністрів України і НБУ має стати впровадження антикризового плану, реалізація якого дасть змогу відновити кредитування економіки. Державне регулювання злиття та поглинання має сприяти внутрішній консолідації і здійснювати моніторинг можливості організаційного й фінансового забезпечення іноземних поглиначів. Відповідно, головною метою реорганізації банків має бути підвищення надійності та стійкості банківської системи України, забезпечення належного рівня капіталізації банків і стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів та вкладників, поліпшення фінансового стану банків, підвищення ефективності діяльності у результаті концентрації або розподілу капіталу, розширення або спеціалізація, переорієнтація діяльності банків і зростання довіри до них.

Підсумовуючи, зазначимо, що існує підвищений інтерес іноземних банків до українського ринку у зв'язку зі зростанням конкуренції і зниженням платоспроможного попиту на національних ринках. До характерних рис розвитку ринку злиттів і поглинань у банківському секторі можна віднести такі: серед фінансових інституцій угоди відбуваються переважно між банками, підтверджуючи високий ступінь їхнього розвитку щодо інших інституцій; висока привабливість банківського сектору економічно зацікавлює іноземні банки у виході на ринок злиттів і поглинань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стриженченко К.А. Механізми регулювання фінансового ринку Європи в процесі його еволюційного розвитку / К.А. Стриженченко // *Бізнес-інформ*. – 2011. – № 12. – С. 120-122.
2. Коваленко В.В. Розвиток ринку банківських послуг України в світлі фінансових глобалізаційних викликів / В.В. Коваленко // *Економічний простір*. – 2015. – № 97. – С. 127-139.
3. Шкодін І.В. Особливості інституційних перетворень та концентрації банківського капіталу в Україні / І.В. Шкодін, О.В. Подліснюк // *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. – 2014. – Т. 2. – № 5. – С. 77-81.
4. Лук'янов В.С. Глобалізація національних фінансових систем: базові імперативи та антикризові механізми / В.С. Лук'янов // *Фінанси України*. – 2013. – № 9. – С. 60-67.
5. Білорус О.Г. Фінансова глобалізація: парадигмальні зрушення й ризики / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк // *Фінанси України*. – 2013. – № 7. – С. 7-17.
6. Украинские банки в Давосе назвали худшими в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politrada.com/news/ukrainskie-banki-v-davose-nazvali-khudshimi-v-mire>.
7. Сидоренко П.О. Передумови появи міжнародних тенденцій дестабілізації фондових ринків / П.О. Сидоренко // *Фондовый рынок*. – 2011. – № 41. – С. 6-13.
8. Македон В.В. Класифікація процесів корпоративних злиттів і поглинань [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/on.pdf>.
9. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний. / Н.Ю. Кони́на. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 152 с.
10. Дацко Л.І. Економічна безпека держави в контексті глобалізації банківського бізнесу / Л.І. Дацко, А.І. Мокій, М.Ю. Марченко // *Фінанси України*. – 2013. – № 10. – С. 95-109.

УДК 368.212

Семенчук І.А.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СИСТЕМА «ЗЕЛЕНА КАРТКА» ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ГРОМАДЯН

У статті визначено основні тенденції розвитку системи «Зелена картка»: проблеми, тенденції та перспективи розвитку. Розглянуто вплив державного нагляду за страховими компаніями у виді страхування. Охарактеризована проблематика страхування цивільно-правової відповідальності нині.

Ключові слова: зелена картка, обов'язкове страхування, страхування цивільно-правової відповідальності, страхування цивільної відповідальності перевізника, страхування цивільної відповідальності.

Семенчук И.А. СИСТЕМА «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА» КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГРАЖДАН

В статье определены основные тенденции развития системы «Зеленая карта»: проблемы, тенденции и перспективы развития. Рассмотрено влияние государственного надзора за страховыми компаниями в виде гражданско-правового страхования. Охарактеризована проблематика страхования гражданско-правовой ответственности в наши дни.

Ключевые слова: зеленая карта, обязательное страхование, страхование гражданско-правовой ответственности, страхование гражданской ответственности перевозчика, страхование гражданской ответственности.

Semenchuk I.A. «GREEN CARD» AS A TOOL PUBLIC LIABILITY PROTECTION

The article outlines the main trends of compulsory insurance system «Green cart»: issues, trends and prospects. The influence of state supervision of insurance companies in the form of civil legal insurance. Described problems insurance of civil liability of today.

Keywords: green card, compulsory insurance, insurance of civil liability, liability insurance carrier, liability insurance.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світових економічних і господарських процесів усе більшого значення набуває питання страхового захисту суспільства та страхового відшкодування в транспортній системі. Нині для соціального захисту громадян надзвичайно важливим є питання їхніх прав і гарантій у разі виникнення дорожньо-транспортної пригоди за межами країни. Саме для регулювання дій, коли винуватцем ДТП є транспортний засіб, що зареєстрований за кордоном, уже тривалий час функціонує система міжнародних угод «Зелена Картка». Страхове свідоцтво «Зелена Картка» дає змогу її власнику пересуватися автомобільними дорогами Європи без необхідності страхувати цивільну відповідальність на кожному кордоні.

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у великій кількості країн світу належить до видів страхування, що є обов'язковими. Це характеризується кількома обставинами.

По-перше, автотранспортний засіб є джерелом високої небезпеки. Закони та підзаконні акти в розрізі цивільного права виділяють, що саме власник автотранспортного засобу відповідає за майно і життя третіх осіб, окрім випадків природного характеру. По-друге, такі цивільно-правові відносини належать до всієї громади і мають вплив на майже кожного громадянина держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти досліджувалися у роботах вітчизняних науковців В.Д. Базилевича, Р.В. Пікуса, Н.Н. Внукової, О.Д. Вовчак, С.С. Осадця, О.Д. Заруби та ін. Цю проблематику досліджували також іноземні автори: А.В. Бойков, А.Н. Аверін, В.А. Прокошин, В.С. Балабанов, Н.А. Волгін, М.Л. Захаров, А.А. Баширова, Л.М. Рейтман, Р.Т. Юлдашев та ін.

Завданнями статті є опис основних положень щодо становлення страхування відповідальності власників транспортних засобів закордоном та в Україні, визначення доцільності даного виду страхування з огляду на загальну ситуацію в країні та в економіці в цілому. Нині до системи «Зелена карта» входять 45 держав і Україна тривалий час є учасником даної системи.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку із зростанням автомобільного руху в європейських країнах треба було якомога швидше створити систему, яка змогла б спростити міжнародний рух автотранспортних засобів шляхом забезпечення страхування ризиків відповідальності перед третіми особами у зв'язку з використанням таких транспортних засобів, відповідно до вимог країни відвідування.

Таким чином, була створена система під назвою «Зелена карта», що забезпечує гарантування компенсації потерпілим особам у разі дорожньо-транспортних пригод відповідно до національного законодавства країни відвідування, що дає змогу власникам транспортних засобів зняти з себе відповідальність за матеріальну шкоду, яку може бути завдано майну,

Таблиця 1

Ліміти відповідальності за системою
«Зелена Карта» в країнах – учасницях системи

Ліміти на виплати потерпілим, у розрахунок на усіх потерпілих	Країни – учасниці системи «Зелена карта»
Країни, що не мають обмежень на виплати потерпілим	Бельгія, Люксембург, Туніс
Країни, що мають ліміти на виплату потерпілим понад 1 млн євро по майну, життю і здоров'ю	Андорра, Великобританія, Угорщина, Ісландія, Іспанія, Данія, Норвегія, Фінляндія, Чехія, Швейцарія, Швеція
Країни, що мають ліміти на виплату потерпілим більш від 500 тис. євро до 1 млн євро по майну, життю і здоров'ю	Австрія, Німеччина, Італія, Ірландія, Кіпр, Марокко, Нідерланди, Португалія, Словенія, Франція
Країни, що мають ліміти на виплату потерпілим від 100 тис. євро до 500 тис. євро по майну, життю і здоров'ю	Болгарія, Боснія і Герцеговина, Греція, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Хорватія, Естонія
Країни, що мають ліміти на виплату потерпілим менше 50 тис. євро по майну, життю і здоров'ю	Албанія, Білорусь, Іран, Македонія, Молдова, Росія, Туреччина, Україна

Джерело: побудовано автором [1]

здоров'ю та життю постраждалих осіб на території країн – членів системи «Зелена картка».

Умови страхового захисту в країнах – учасницях системи «Зелена карта» представлені в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, Україна входить в останній, п'ятий, розмірний клас, в якому ліміти на виплату потерпілим становлять менше 50 тис. євро.

Страхова сума по ОСАГО в Україні, в межах якої страховик зобов'язується при настанні кожного страхового випадку:

- у частині відшкодування шкоди, заподіяної життю або здоров'ю декількох потерпілих, а так

само при заподіяній шкоди життю або здоров'ю одного потерпілого;

- у частині відшкодування шкоди, заподіяної майну декількох потерпілих або при заподіяній шкоди майну одного потерпілого.

У списку країн, що використовують низькі ліміти для виплати потерпілим, також є РФ і Білорусь. Виявлено низку причин, які безпосередньо впливають на розмір страхового покриття:

1. По-перше, однією з головних умов участі у страховій системі «Зелена карта» є наявність обов'язкового страхування цивільно-правової відпо-

Таблиця 2

Умови страхового захисту в країнах – учасницях системи «Зелена Карта»

Код	Країна	Ліміт, євро			
		На кожного постраждалого	На всіх постраждалих	На кожний транспортний засіб	На всі транспортні засоби
ЛІ	Австрія		5 000 000		1 000 000
AL	Албанія	165000	413 000		41 300
AND	Андорра		50 000 000		50 000 000
B	Бельгія				100 000 000
BG	Болгарія	358 000	512 000		102 000
ВІН	Боснія і Герцоговина		512 000		179000
ВУ	Білорусія	10 000	30 000	10 000	30 000
СН	Швейцарія		3 360 000		3 360 000
СУ	Кіпр		5 000 000		1 000 000
CZ	Чехія	1 319 000			1 319 000
D	Німеччина		7 500 000		1 000 000
DK	Данія		12890000		2 550 000
E	Іспанія		70 000 000		15 000 000
EST	Естонія	351 000		102 000	
F	Франція				1 000 000
FIN	Фінляндія				3 300 000
GB	Великобританія				1 027 000
GR	Греція		500 000		100 000
H	Угорщина		5 636 000		1 879 000
HR	Хорватія		480 000		205 000
I	Італія		774 685		774 685
	Ізраїль	Страхові виплати в розмірі реального пошкодження			
IR	Іран	34 000			730
IRL	Ірландія				1 000 000
IS	Ісландія		10 560 000		1 602 000
L	Люксембург				
LT	Литва		500 000		100 000
LV	Латвія		350 000		100 000
M	Мальта		2 500 000		500 000
MJ	Марокко		892 000		892 000
MD	Молдова	24 000	48 000		35 000
MK	Македонія		100 000		50 000
N	Норвегія				1 235 000
NL	Нідерланди		5 000 000		1 000 000
P	Португалія		1 200 000		600 000
PL	Польща		1 500 000		300 000
RO	Румунія		1 500 000		300 000
RUS	Росія	4 000		3 000	4 000
S	Швеція		27 347 000		27 347 000
SK	Словакія		2 500 000		500 000
SLO	Словенія		3 700 000		750 000
SRB	Сербія		630 00		126000
TN	Туніс	Страхові виплати в розмірі реального пошкодження			
TR	Турція	70 000	350 000	7 000	14 000
UA	Україна	4 600		2 300	11 700

Джерело: побудовано автором [1]

відальності власників транспортних засобів, яке у цих країнах було введено порівняно недавно: в Білорусі – з 19 лютого 1999 року, в Росії – з 25 квітня 2002 р і в Україні – з 1 січня 2005 р Відсутність практики ведення даного виду бізнесу дає змогу припускати наявність збитковості, у зв'язку з чим низькі ліміти на виплату потерпілим є інструментом перестраховування від можливих збитків.

2. По-друге, цінові показники на автомобілі і комплектуючі частини до них нижче, ніж у Європі, отже, вартість відновлювального ремонту, що є головною статтею витрат страховиків даного виду страхування, також нижче європейської. З огляду на те, що частка автомобілів з країн колишнього на ринку в 2010 р склала 53,2%, вартість транспортних засобів також впливає на рівень страхових лімітів.

3. По-третє, рівень життя населення, страхова культура і рамки відповідальності страхових компаній, а також законодавство в галузі страхування в Україні не дають змогу повною мірою покривати збитки, завдані третім особам, особливо в частині відшкодування шкоди життю і здоров'ю. Розглянемо приклад моделі, пов'язаної зі збитком життю та здоров'ю потерпілих в країнах Європи. Розмір компенсації за медичну допомогу в результаті ДТП складається з витрат на медичну допомогу і лікування, моральної шкоди, втрати заробітку і залишку заробітку [2].

У низці країн обсяг відповідальності страховика по відношенню до можливого збитку потерпілих у ДТП не лімітований і страхове відшкодування проводиться в розмірі реального збитку. Тобто, наприклад, якщо суд визнає необхідність довічного утримання сім'ї потерпілого, то страховою компанією доведеться його оплачувати.

В Англії, Німеччині, Франції та Швейцарії суми виплат по життю і здоров'ю перевищують 4 млн євро, в країнах Східної Європи і Скандинавії становлять менше 2 млн євро (табл. 2).

Купуючи поліс «Зеленої карти» на території іншої країни, автовласник при будь-якому ДТП повинен неухильно дотримуватися правил і умов її страхового захисту. Купувати поліс необхідно тільки у встановлених для цього пунктах, щоб уникнути фактів його недійсності (такі приклади вже наводяться на сайтах в Інтернеті).

Стали відомі приклади й інших фальсифікацій – деякі нечесні агенти, виписуючи поліс клієнту на рік, страховику відправляють для звіту аналогічний, але лише на 15 днів, привласнюючи різницю. Якби не сталось ДТП, ніхто нічого і не дізнався б, але в разі аварії збиток при фактичній відсутності поліса відшкодовується за рахунок її винуватця, а по поверненні на Батьківщину йому доводиться ще й давати пояснення службі безпеки страховика.

Щоб уникнути шахрайства і додаткових неприємностей від ДТП на території іншої держави, необхідно дотримуватися кількох нескладних правил:

1. Купувати поліс тільки в сервісних зонах і представництвах страхових компаній і ні в якому випадку – на СТО, АЗС або в придорожніх кафе, навіть якщо ціна вас дуже приваблює. Базові тарифи по «Зеленій карті» уніфіковані для всіх компаній і агентів. Нижча ціна поліса – вірна ознака фальсифікації.

2. Поліс оформляється на чотирьох сторінках самокопіюючого паперу, які заповнюються від руки одночасно, що дає змогу виключити шахрайство з термінами страхування. На полісі не повинно бути ніяких печаток. Купуючи поліс на кордоні, краще оплатити його вартість у відділенні банку: тоді зали-

шається можливість повернути витрачені гроші навіть у разі фальсифікації поліса.

3. При прикордонно-митного оформлення на пункті пропуску можна попросити представників митної служби перевірити поліс на спеціальних приладах на наявність у нього ступенів захисту.

4. У разі ДТП необхідно відразу ж викликати на місце події поліцію (телефон правоохоронців можна знайти в більшості путівників, а також дізнатися у перехожих). Крім того, варто обмінятися контактною інформацією з іншими учасниками ДТП. Якщо ДТП незначне, життю та здоров'ю людей шкода не нанесена, поліцію можна і не викликати. У такому разі необхідно заповнити євроапорт, який є у більшості громадян Західної Європи. Заповнений усіма учасниками аварії рапорт необхідно доставити на звірку в найближче відділення поліції. Але все ж краще не ризикувати і викликати поліцейських на місце дорожньо-транспортної пригоди. У деяких країнах (наприклад, в Угорщині) виїзд поліції на ДТП за участю нерезидентів обов'язковий.

5. Винуватець аварії зобов'язаний надати потерпілому (потерпілим) ксерокопію свого поліса «Зелена карта», тому перед поїздкою варто зробити кілька його копій.

6. Своїми грошима страхувальник покриває тільки збиток, який перевищує ліміт відповідальності страховика в країні перебування. У разі, якщо ДТП закінчилося смертю або інвалідністю людей, то, швидше за все, проти винуватця буде відкрито кримінальну справу. Отже, водієві доведеться брати участь в судовому процесі. Але додаткові грошові витрати це навряд чи спричинить, оскільки витрати все одно повинні покрити страхова компанія.

7. У страховому полісі вказаний список бюро країн – членів «Зеленої карти», до яких можна звернутися у разі потреби і де повідомлять телефони всіх «корисних» служб – від поліції до евакуатора. Можна зв'язатися для консультації і з тією страховою компанією, де був придбаний поліс.

8. Щоб уникнути проблем краще заздалегідь зателефонувати в страхову компанію й уточнити особливості національного законодавства тієї країни, куди ви вирушаєте. Варто мати на увазі, що «Зелена карта» страхує тільки водія, а не його майновий збиток – страхову виплату при ДТП – водій може отримати лише в тому разі, якщо винним в аварії буде визнаний водій іншого транспортного засобу. Якщо немає додаткового полісу каско, чинного за кордоном, за страховим відшкодуванням доведеться звертатися безпосередньо в страхову компанію винуватця. Крім того, в більшості країн потерпілому відшкодовуються витрати на оренду автомобіля, якщо його автомобіль не може бути використаний в якості транспортного засобу. Термін виплати страхового відшкодування зазвичай варіює в межах 90 днів з дня ДТП. Вартість «Зеленої карти» встановлюється залежно від категорії транспортного засобу, країни перебування і тривалості поїздки. На відміну від ОСАГО, на вартість «Зеленої карти» водійський стаж і обсяг двигуна не впливають. У цілому принцип дії «Зеленої карти» аналогічний ОСАГО, різниця лише в лімітах відповідальності – в низці країн він взагалі не обмежений або покриває і моральну шкоду при отриманні потерпілими в ДТП навіть незначних травм, а при отриманні інвалідності страхове відшкодування виплачується до кінця життя потерпілого. Тому багато великих національних страховиків вважають участь у «Зеленій карті» явно збитковою і недоцільною.

Існує також небезпека кумуляції збитків. Але при страхуванні за системою «Зелена карта» ризик може бути розподілений між різними страховими компаніями. У гіршому випадку (наприклад, аварія автобуса з людськими жертвами) весь обсяг страхового відшкодування випадає на долю лише одного страховика.

Оскільки українські компанії є недостатньо капіталізованими, вони повинні дуже обережно підходити до обсягів продажів страхових полісів «Зелена карта». Єдиним виходом к разі достатньо великого портфеля укладених договорів даного виду є його перестраховування у добре капіталізованого перестраховальника.

Проте вступ України в систему «Зелена карта» – факт позитивний, бо сприяє підвищенню іміджу українських страховиків, а їхнім клієнтам забезпечує можливість отримання консультацій державною мовою в разі ДТП з їх участю за кордоном. Більш зрозумілими стали процедура покупки і умови використання «Зеленої карти» в різних країнах.

Членство України в системі «Зелена карта» надає українським страховикам низку додаткових можливостей:

- випускати власні страхові поліси «Зелена карта», що підвищує престиж українського страхової спільноти і створює умови для входження в європейський страховий ринок з його інфраструктурою, технологіями і рівнем сервісу;

- створювати власні експортні страхові продукти;

- нарощувати валютну прибутковість від продажу полісів міжнародного страхування.;

- створювати за кордоном власні представництва та філії;

- розширювати свої маркетингові можливості з продажу за кордоном інших страхових продуктів (наприклад, каско, страхування відповідальності автоперевізників тощо);

- скорочувати витрати, пов'язані з оплатою послуг іноземних страховиків;

- підвищити ефективність захисту інтересів українських страховиків щодо стягнення регресних вимог і викриття страхового шахрайства. Здобути більшу впевненість українських страховиків при веденні бізнесу в системі «Зелена карта», а покупцям полісів у цій системі – до їх страхового захисту допоможе широке висвітлення у центральних ЗМІ та популярних виданнях умов і правил страхового захисту, особливостей законодавчих норм і правил поведінки в різних країнах.

Вступ України в Систему «Зелена картка» став надзвичайно важливим кроком для саморозвитку системи і її географічного розширення у напрямку країн колишнього Радянського Союзу. Про це йшлося в листі Генерального секретаря Ради Бюро п. Майкла Ніколсона на адресу Кабінету Міністрів України від 24.04.2001, а саме: «Україна є важливою державою для Європейського автомобільного транспортного руху, оскільки вона розташована в центрі Європи, і пов'язує транспортні потоки країн Східної і Західної Європи... Ми цілком визнаємо роль Моторного (транспортного) страхового бюро України у якості як Бюро-врегулювальника, так і Бюро-платника. Нині МТСБУ виконує всі передбачені фінансові зобов'язання щодо перестраховування та надання необхідних гарантій...». На засіданні 38 Генеральної Асамблеї Ради Бюро, яке відбулося у Люксембурзі 27.05.2004, було прийнято рішення про набуття України з 01.01.2005 статусу «повного члена» в міжнародній системі автомобільного страхування «Зелена картка» за умови виконання Бюро

України вимог, виставлених Радою Бюро Міжнародної системи, які були зняті з МТСБУ з 01 січня 2009 року [3].

Дія постанови Постанову НБУ № 591 від 22 вересня 2014 року, яке внесло зміни до Постанови № 540 від 29 серпня 2014 року «Про введення додаткових механізмів для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків України» торкнулося і МТСБУ. Моторне транспортне страхове бюро України є членом міжнародної системи Green Card. Гарантом страхових виплат по зелених карт в Україні виступає МТСБУ. Уряд України приймає «зелені карти» інших країн як підтвердження того, що відповідальність автовласників, які приїжджають в країну, застраховані відповідно до вимог закону України «Про ОСАЦВ». Для розподілу ризиків у міжнародній системі «Зелена картка» широко використовується перестраховування. Це дає змогу українським страховим компаніям при настанні страхового випадку відшкодувати клієнтові тільки малу частину збитку, решту ж повинні будуть платити західні перестраховики. Але для укладення договорів перестраховування з західними партнерами потрібна валюта. Ще в липні 2005 року Уряд України повідомив Європейську Економічну Комісію, що не буде створювати перешкод щодо експорту валюти для виконання міжнародних зобов'язань щодо правил та угод системи «Зелена карта» (у частині вимог на компенсації, виставлених іншими Бюро системи, членських внесків МТСБУ в Бюро Green Card, банківської гарантії, а також перерахування перестрахових премій). Дані гарантії були надані Кабміном 17 липня 2005 року Єврокомісії згідно вимог Загальної Резолюції щодо поліпшення пересування автотранспорту. Також, згідно з Постановою ООН, Уряди країн – членів ООН не повинні перешкоджати перестраховуванню і пересуванню валюти, а також повинні повідомляти про всі обмеження Європейську Економічну Комісію. Нині ж прийняті постанови НБУ роблять неможливим переказ іноземної валюти за зобов'язаннями МТСБУ перед уповноваженими організаціями – членами системи «Зелена карта» та перестраховиками, що може призвести до скасування перестраховального захисту, а також поставити питання про виключення України з міжнародної системи «Зелена карта» у зв'язку з тим, що автотранспорт, який виїжджає за кордон, не буде покритий достатніми фінансовими гарантіями. Тому МТСБУ 16 жовтня підготувало відповідне звернення до Глави Нацбанку України Валерії Гонтаревої [3; 4; 5].

Пріоритетність розвитку страхового ринку України щодо обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників засобів транспорту є дуже важливою системою страхового захисту як у соціально-економічному, так і в політичному значенні та необхідною реальністю у зв'язку із розвитком вітчизняної економіки, процесами інтеграції та інтернаціоналізації. Постанови НБУ № 591 та № 540 негативно впливають на страховий ринок та ставлять під загрозу участь України у міжнародній системі страхування «Зелена картка». Це створює необхідність створення механізмів забезпечення страхових компаній необхідною валютою в такий складний для економіки України час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт моторного транспортного страхового бюро України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtsbu.kiev.ua/>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне

- регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dfr.gov.ua.
3. Офіційний сайт страхової компанії «Універсальна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://strahovkalviv.com.ua>.
 4. Постанова НБУ № 540 від 29 серпня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9987297>.
 5. Постанова НБУ № 591 від 22 вересня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10601164>.
 6. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів («Про ОСАЦВ») : Закон України від 22.09.2005 // Відомості Верховної Ради. – 2012. – № 7. – Ст. 53.
 7. Про страхування : Закон України від 7.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

УДК 336

Тирбах Л.В.
аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ФІСКАЛЬНІ РЕФОРМИ І БЮДЖЕТНА КОНСОЛІДАЦІЯ

У статті охарактеризовано фінансові реформи. Проаналізовано практику здійснення бюджетної консолідації в зарубіжних країнах. Виокремлено головні напрями бюджетної консолідації. Указано на головні елементи другого етапу австрійської реформи бюджету та проблеми, які потрібно вирішити у Нідерландах. Досліджено бюджетну консолідацію в Україні.

Ключові слова: фінансові реформи, бюджетна консолідація, бюджетний дефіцит, бюджетна політика, податки, бюджетна система, бюджетний процес.

Тирбах Л.В. ФИСКАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ И БЮДЖЕТНАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ

В статье охарактеризованы фискальные реформы. Проанализирована практика осуществления бюджетной консолидации в зарубежных странах. Выделены главные направления бюджетной консолидации. Указаны главные элементы второго этапа австрийской реформы бюджета и проблемы, которые нужно решить в Нидерландах. Исследована бюджетная консолидация в Украине.

Ключевые слова: фискальные реформы, бюджетная консолидация, бюджетный дефицит, бюджетная политика, налоги, бюджетная система, бюджетный процесс.

Tirbah L.V. FISCAL REFORM AND FISCAL CONSOLIDATION

The article describes the fiscal reforms. It analyzed the practice of implementation of fiscal consolidation in foreign countries. It identifies the main areas of fiscal consolidation. The shown are the main elements of the second phase of the Austrian budget reform and the problems to be solved in the Netherlands. Studied fiscal consolidation in Ukraine.

Keywords: fiscal reform, fiscal consolidation, the budget deficit, fiscal policy, taxes, budget system, budget process.

Постановка проблеми. Бюджетна консолідація виступає специфічною антикризовою стратегією податково-бюджетної політики, що реалізується в контексті подолання наслідків світової фінансової кризи. Гіпотеза, закладена у політику бюджетної консолідації, полягає у тому, що її реалізація допомагає суттєво зменшити вплив фінансової кризи на стан публічних фінансів, покращити загальний тренд розвитку національної економіки у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми у сфері бюджетної консолідації досліджували К. Рейнхарт, К. Рогофф, М. Дружинін, О. Гуржій, О. Лисенко, С. Попов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Бюджетна консолідація є лише однією частиною загальної макроекономічної політики, яка необхідна для стабілізації економіки. Структурні фінансові реформи у сфері державних витрат є обов'язковими для підтримки макроекономічної стабільності й економічного розвитку у середньостроковій перспективі. Саме ці проблеми потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та аналізі фінансових реформ та бюджетної консолідації в Україні та зарубіжних країнах.

Вклад основного матеріалу дослідження. Протягом двох останніх десятиліть країни ОЕСР послідовно реформують бюджетні системи, зважаючи на те, що особливості бюджетного процесу суттєво впливають

на оздоровлення державних фінансів, ефективність та результативність надання бюджетних послуг [1, с. 2].

Бюджетні реформи в країнах ОЕСР передбачають розширення участі громадськості в бюджетному процесі, зокрема, з метою кращого розуміння ними бюджетних проблем, зумовлених старінням населення, та сприйняття серйозних негативних наслідків для бюджету, якщо необхідні реформи не будуть проведені. Як переконує досвід різних країн, розширення доступу громадян до бюджетних документів, створення спеціальних документів щодо бюджету для громадян та онлайн-ігор «бюджетних ігор», учасники яких можуть приймати бюджетні рішення, а також включення до шкільних програм розділів стосовно обговорення довгострокових бюджетних проблем можуть значно полегшити проведення складних реформ.

Важливим напрямом реформування бюджетних систем та бюджетного процесу є запровадження та вдосконалення системи формування середньострокових фінансових планів. Як відомо, найсерйозніший критичний аргумент щодо річного бюджетного планування пов'язаний із тим, що короткостроковий часовий горизонт річного бюджету не дає змоги створити систему ефективного управління державними коштами, оскільки рішення про розподіл бюджетних ресурсів часто приймаються під впливом поточної ситуації, без урахування наслідків таких рішень для бюджетів наступних років. Успішне запровадження середньострокового фінансового планування, яке дає

змогу усунути цей недолік, стало в багатьох країнах справжньою бюджетною революцією [1, с. 3].

Важливим напрямом бюджетних реформ у країнах ОЕСР є застосування при формуванні бюджету та підготовці звітності про його виконання не лише касового методу, а й методу нарахувань, який уже використовують тією чи іншою мірою майже половина країн ОЕСР. Застосування такого методу підвищує прозорість бюджетних витрат і покращує процес прийняття бюджетних рішень завдяки використанню інформації про бюджетні наслідки державних рішень.

На підставі поправок до закону про бюджет, які були частиною пакета реформ 2007 р., у 2009 р. був запроваджений перший етап австрійської бюджетної реформи. Він складався з двох головних елементів:

- запровадження середньострокової структури витрат;
- створення гнучкіших умов для галузевих міністерств.

Головними елементами другого етапу австрійської реформи бюджету, який набрав чинності в 2013 р., були такі:

- удосконалення довгострокового планування бюджету;
- нова структура бюджету, що ґрунтується на «глобальних бюджетах»;
- облік та бюджетування, базовані на нарахуваннях;
- бюджетування, спрямоване на результат;
- механізми стимулювання результативності та бюджетної дисципліни.

Світовим лідером із запровадження бюджетування, спрямованого на результат, є Нідерланди. У 2002 р. після інтенсивного процесу підготовки всі міністерства перейшли на нову бюджетну структуру [2].

Позитивною стороною бюджетування, орієнтованого на результат, у Нідерландах стала нова структура бюджету. Новий бюджет (та щорічні звіти) будувалися навколо стратегічних цілей і відповідної політики, що значно підвищує його прозорість, передусім за рахунок скорочення кількості «бюджетних ліній» (більше ніж на 75% – із близько 800 до 200).

Разом із тим експерти вважають, що у Нідерландах досі залишається багато проблем, які треба вирішити:

- законопроекти про бюджет є занадто громіздкими та складними для сприйняття (містять багато технічної інформації, наприклад про собівартість);
- додатки до проекту закону містять переважно технічні та деталізовані таблиці та становлять більше 20% загальної кількості сторінок;
- інформація про внески урядових програм у реалізацію цілей політики є «нечіткою»;
- цілі часто формулюються в таких абстрактних поняттях, що неможливо визначити, чи справді їх було досягнуто (намагання чиновників та адміністраторів «застрахувати» свої посади та приховати відповіді);
- інформація про кількісні характеристики цілей у багатьох випадках ілюструє цілі, але недостатньо зосереджена на їх досягненні. Часто такі характеристики не дають змоги оцінити стан реалізації цілей – кількість штрафів не є свідченням того, наскільки безпечним є дорожній рух, а кількість дипломованих студентів не надає жодної інформації про можливі винайдені ноу-хау.

До головних напрямів бюджетної консолідації можна віднести:

- перехід до формування середньострокових фінансових планів;

- розроблення бюджету на основі зважених сценаріїв економічного розвитку країн;

- зміну підходу до формування бюджету – не «знизу догори», а «згори донизу»;

- проведення роботи щодо запровадження у бюджетний процес результативних показників надання суспільних благ та послуг.

Аналіз зарубіжних підходів до бюджетної консолідації дозволяє виділити кілька напрямів початку дій із консолідації публічних фінансів:

1) оцінка бюджетного дефіциту:

- період бюджетної консолідації розпочинається, коли дефіцит бюджету скорочується принаймні на 1% ВВП [3, с. 9];

- період бюджетної консолідації розпочинається, коли дефіцит бюджету зменшується принаймні на 1,5% потенційного ВВП протягом року або двох років і при цьому не збільшується ні в один рік із цих двох [4, с. 16];

- період бюджетної консолідації розпочинається, якщо дефіцит бюджету зменшується принаймні на 2% від потенційного ВВП протягом трьох років і при цьому не збільшується ні в один рік із цих трьох [5, с. 242];

2) оцінка циклічно скоригованого сальдо бюджету (САРВ):

- період бюджетної консолідації розпочинається, коли САРВ збільшується принаймні на 1% від потенційного ВВП протягом року [6, с. 78];

- період бюджетної консолідації розпочинається, коли САРВ збільшується принаймні на 2% від потенційного ВВП протягом року або в середньому на 1,5% ВВП протягом двох наступних років [7, с. 67; 8, с. 25];

- період бюджетної консолідації розпочинається, коли САРВ перевищує 3% від потенційного ВВП протягом трьох років [9, с. 100].

Сьогодні політика бюджетної консолідації реалізується в більшості країн Єврозони, зокрема:

- у Греції, де заплановано скорочення бюджетного дефіциту впродовж 2009–2014 рр. з 13,6 до 3% ВВП через «замороження» зарплат державних службовців до 2014 р. і пенсій до 2012 р., збільшення ПДВ з 21 до 23%, зростання акцизів на бензин, тютюн та алкоголь на 10%, однак прогнозується скорочення ВВП на рівні 3,8–5%;

- в Іспанії, де заплановано скорочення бюджетного дефіциту впродовж 2009–2014 рр. з 11,2 до 5,3% ВВП через зниження зарплат державних службовців на 5% у 2010 р., їхнє «замороження» у 2011 р., скорочення державних витрат на 15 млрд. євро, однак прогнозується скорочення ВВП на рівні 0,5–1%;

- у Португалії, де заплановано підвищення базової ставки ПДВ, податку з продажу, податку на доходи фізичних осіб на 1–2,5%.

Проаналізувавши практику здійснення бюджетної консолідації (активізація заходів зі зменшення дефіциту сектору загального державного управління та обмеження обсягів державного і гарантованого державою боргу) у зарубіжних країнах, можна виокремити такі її напрями:

- зменшення обсягів і внесення змін до структури державних витрат, обмеження умовних державних зобов'язань;

- раціоналізація обсягів і покращання структури бюджетного кредитування суб'єктів господарської діяльності (особливо державних підприємств і корпорацій);

- розширення податкової бази (шляхом обмеження пільг або надання їх на інших умовах; обмеження ухилень від оподаткування);

– раціоналізація обсягів і структури субсидій суб'єктам господарської діяльності, внесення змін в умови їхнього надання та використання (особливо державними підприємствами та корпораціями); реформування цін на енергоресурси та їхнє доведення до ринкових; обмеження субсидій на покриття збитків; реорганізація субсидування сільського господарства та підприємств, які виробляють продукцію або надають послуги в неторгових сферах (уважається, що стимулювання економіки шляхом надання субсидій є неефективним та перекидає систему ціноутворення);

– удосконалення (реформування) механізмів надання та використання соціальних трансфертів (надання їх тим, у кого споживання перебуває на нижчому рівні від прийнятого (наприклад, від прожиткового), перехід на адресну систему соціального захисту);

– реформування пенсійної системи (з метою забезпечення довгострокової стійкості бюджетної політики);

– посилення спрямованості монетарної політики на забезпечення економічного зростання та збільшення доходів бюджету [10].

Що стосується України, Міністерство фінансів запропонувало з 1 січня 2016 р. відмовитися від ідеї податків «усі по 20%» і запропонувати по 20% оподатковувати тільки ЄСВ, таким чином, знизивши навантаження на фонд оплати праці вдвічі, і ПДВ. Виняток – оподаткування ліків. Ставка для них зберігається у розмірі 7%. Податок на доходи фізичних осіб і податок на прибуток закладені на рівні 18%.

У законопроекті пропонується скасування цілої низки пільг для підприємств, що не сприяє розвитку бізнесу та не покращує інвестиційний клімат. Інвестори, у тому числі й іноземні, планували та розпочинали свою діяльність в Україні, склали свій бюджет з урахуванням ставок податків, які діяли на момент початку їх діяльності. Чи зможе бізнес здійснити адаптацію до нових правил? І чи будуть інвестори ще мати бажання розглядати можливість ведення бізнесу? Ми знаємо, що гроші люблять спокій і стабільність. Уряд не в змозі забезпечити стабільні умови для ведення діяльності.

Однією з основних тем для обговорення проекту Міністерства фінансів є повне скасування пільг для сільгоспвиробників. Скасовується спецрежим із ПДВ (використання сум ПДВ на потреби сільського господарства, замість сплати в бюджет) й обмеження критеріїв перебування на фіксованому сільськогосподарському податку.

У сучасних умовах спрощена система оподаткування для мікробізнесу – це єдина реальна можливість розпочати власний бізнес. І навряд чи запропоновані зміни будуть сприяти виведенню бізнесу з тіні та усунуть зловживання в частині виплати зарплат через спрощену систему.

Отже, замість діючих чотирьох груп для спрощеної системи запропоновано тільки три. Третя група стосується виключно сільгоспвиробників. Перша група залишилась наразі без змін. У законопроекті дозволено працювати на другій групі (і в цілому на єдиній системі) тільки фізичним особам, об'єднати третю групу спрощенців з другою групою (у новій системі це буде група «Б»), установити межу для роботи в «групі Б» на рівні 2 млн. грн. обороту на рік, змінити систему нарахування оподаткованого доходу в групі «Б». Зокрема, або ввести коефіцієнти, на які буде зменшуватися оборот підприємства, для нарахування податків (непрямі методи нараху-

вання), або повноцінне ведення обліку витрат, що нівелює спрощену систему в принципі. Права працювати на єдиному податку позбавляються всі юридичні особи, а для фізичних осіб стає обов'язковим використання касових апаратів (для групи А – з 2019 р., для інших – уже в 2016 р.). Окрім того, передбачено заборону на ведення зовнішньоекономічної діяльності для суб'єктів спрощеної системи (експорт-імпорт). Тобто якщо підприємець плануватиме здійснити розмитнення імпортованого товару, навіть зі сплатою ПДВ, або експортувати український товар за кордон, необхідно буде реєструвати юридичну особу – підприємство зі всіма наслідками (ведення обліку, наймані працівники, сплата податку на прибуток і т. д.).

Міністерство фінансів пропонує певні кроки зі зменшення єдиного соціального внеску із заробітної плати праці. Зокрема, установлення соціальної податкової пільги на рівні мінімальної заробітної плати (1 378 грн.) замість діючої на сьогодні 609 грн., але при тому збільшення ставки і встановлення єдиної ставки 20% (замість діючих близько 70%).

Разом із тим установлення такого зниження сукупного єдиного соціального внеску до 20% є перспективним, оскільки суттєва зміна ЄСВ напряму пов'язана з пенсійною реформою.

У частині податку на прибуток підприємств, так само присутнє скасування пільгової ставки в розмірі 0% для новостворених підприємств. Також запропоновано збільшення ставки до 20% із існуючої 18%.

Однією з основних проблем бізнесу є нарахування та сплата авансових внесків із податку на прибуток. А саме те, що підприємство повинно сплачувати податок на прибуток у поточному році, який розрахований за результатами попереднього року. Ми знаємо, що фінансові результати багатьох підприємств у 2015 р. суттєво гірші від результатів 2014 р., але сплата податку відбувається на рівні доходів минулого року. Отже, саме цю норму запропоновано скасувати.

40% державного бюджету забезпечує сплата ПДВ, у тому числі при здійсненні імпорту. Напевно, саме тому змін у ставках ПДВ не передбачено, крім скасування пільгових ставок для ліків. Що стосується системи електронного адміністрування для регулювання зменшення оборотних коштів підприємств, логічним була би зміна в порядку нарахування податкового зобов'язання з ПДВ у момент отримання оплати. Таким чином можна було б уникнути маніпуляцій із нарахуванням та й з визнанням податкового кредиту. Однак, на жаль, таких пропозицій немає [11].

В Україні ж у бюджетній сфері ситуація на сході призводить до того, що заходи бюджетної консолідації неможливо проводити з такою ж ефективністю та за рівних умов у порівнянні з іншими країнами. Так, у 2014–2015 рр. збір податків є важким завданням, а витрати зростають. Згідно з даними аналізу виконання бюджету за 2014 р., видатки зведеного бюджету становили 523,0 млрд. грн., що на 3,4%, або на 17,2 млрд. грн., більше за відповідний показник 2013 р. Порівняно з аналогічним показником 2013 р. відбулося збільшення обсягів видатків зведеного бюджету тільки за трьома статтями згідно з функціональною класифікацією видатків. Значно збільшилися видатки на оборону – у 2,5 рази. Найбільше зросли видатки на житлово-комунальне господарство (порівняно з груднем 2013 року в 10,6 разу). Вони досягли 3,0 млрд. грн. (це пов'язано з проведенням субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах).

Збільшилися видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу – на 37,2%. У складі видатків на загальнодержавні функції в два рази зросли видатки на обслуговування боргу. Видатки ж державного бюджету України за 2014 р. виконано в сумі 430,1 млрд. грн., що на 6,6% більше показника 2013 р.

Щоб стримати дефіцит бюджету в 2014 р., уряд прийняв пакет фіскальних заходів, аби підтримати доходи і скоротити витрати. Незважаючи на це, мобілізація доходів погіршилася через різкий економічний спад і труднощі у зборі податків на сході. Надходження від усіх основних податків знизилися, що було частково компенсовано перерахуванням прибутку від Національного банку України. Так, річний план доходів державного бюджету в 2014 р. (з урахуванням змін) не виконано на 21,0 млрд. грн., або на 5,6%. План не виконано практично за усіма основними податковими джерелами надходжень. Зокрема, податок на доходи фізичних осіб не виконано на 1,5 млрд. грн., або на 10,9%; податок на додану вартість – на 10,9 млрд. грн., або на 7,3%; акцизний податок на вироблені в Україні товари – на 3,8 млрд. грн., або на 12%; увізні мито – на 3,2 млрд. грн., або на 20,7%; платежі за користування надрами – на 2,2 млрд. грн., або на 10,7%. Найменший показник невиконання за наслідками року було зафіксовано в частині податку на прибуток підприємств, який не добрав 0,3 млрд. грн., або всього 0,9%. Єдиним вагомим джерелом надходжень, за яким було зафіксовано перевиконання річного планового показника, став акцизний податок на ввезені на територію України товари, якого надійшло на 3,8 млрд. грн., або на 30,0%, більше, ніж попереднього року [12].

Висновки. Бюджетна консолідація сприятиме зменшенню зовнішніх дисбалансів, допоможе відновленню фіскального простору, утраченому в результаті кризи, знизить фінансові потреби державного бюджету і премію за суверенний ризик. Існують

вагомні причини проводити заходи бюджетної консолідації значною мірою з боку державних витрат, оскільки їхній рівень по відношенню до ВВП є дуже високим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Blondal J. Budget Reform In OECD Member Countries / J. Blondal. – Rome, 2008 – 11 Jul.
2. Debets R. Program Budgeting in the Netherlands / R. Debets, H. Vossers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTMEXICOINSPANISH/Resources/3-1HelmerVossersFinal.pdf>.
3. Gupta S. What Sustains Fiscal Consolidation in Emerging Market Countries? / S. Gupta, E. Baldacci, B. Clements, E. Tiongson // IMF Working Paper. – 2003. – Vol. 03-224.
4. Kell M. An Assessment of Fiscal Rules in the United Kingdom / M. Kell // IMF Working Paper. – 2001. – Vol. 91. – P. 1–37.
5. Rocha F. Fiscal Adjustment in Brazil / F. Rocha, P. Picchetti // Revista Brasileira de Economia. – 2003. – № 57 (1). – P. 239–252.
6. Ahrend R. Interactions between Monetary and Fiscal Policy: how Monetary Conditions affect Fiscal Consolidation / R. Ahrend, P. Catte, R. Price // OECD Economics Department Working Papers. – 2006. – Vol. 521.
7. Alesina A. Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending / A. Alesina, S. Ardagna // NBER Working Paper. – 2009. – Vol. 15438.
8. Alesina A. Tales of Fiscal Adjustments / A. Alesina, S. Ardagna // Economic Policy. – 1998. – Vol. 13. – P. 489–517; McDermott C. Fiscal Reforms that Work / C. McDermott, R. Wescott // IMF Economics. – 1996. – Iss. 4.
9. Cour P. The Cost of Fiscal Retrenchment Revisited: How Strong is the Evidence? / P. Cour, E. Dubois, S. Mahfouz, J. Pisani-Ferry // CEPII Document de Travail. – 2003. – Vol. 96–116.
10. Кудряшов В.П. Фіскальна консолідація та її впливи / В.П. Кудряшов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Inna/Мои%20документы/Downloads/ЕкУк_2013_9_4%20\(2\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Inna/Мои%20документы/Downloads/ЕкУк_2013_9_4%20(2).pdf).
11. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/index>.
12. Аналітична записка «Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2015 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1635>.

УДК 351.82:332.12

Хомяк М.С.*кандидат економічних наук, докторант,
Національний університет державної податкової служби України*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто особливості та передумови формування стратегій розвитку регіонів. Дано аналіз чинних стратегій розвитку регіонів та виявлено певні особливості окремих із них. На основі результатів здійсненого дослідження зроблено висновки щодо чинників, які впливають на формування стратегій регіонального розвитку та на ефективність їх реалізації, а також напрями удосконалення.

Ключові слова: фінанси, стратегія, регіони, розвиток, фінансова політика регіону.

Хомяк М.С. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены особенности и предпосылки формирования стратегий развития регионов. Дан анализ действующих стратегий развития регионов и выявлены определенные особенности некоторых из них. На основе результатов проведенного исследования сделаны выводы относительно факторов, влияющих на формирование стратегий регионального развития и на эффективность их реализации, а также направления их усовершенствования.

Ключевые слова: финансы, стратегия, регионы, развитие, финансовая политика региона.

Khomjak M.S. FORMATION OF STRATEGIES FOR REGIONAL DEVELOPMENT

The article describes the features and conditions of formation of regional development strategies. The analysis of the existing regional development strategies and identified certain characteristics of some of them. Based on the results of the study conclusions regarding the factors that influence the formation of regional development strategies and the effectiveness of their implementation, as well as the directions of their improvement.

Keywords: finance, strategy, regions, development, fiscal policy in the region.

Постановка проблеми. За роки незалежності в Україні було здійснено низку реформ у всіх сферах, зокрема й у фінансовій, проте вони виявились недостатньо ефективними для досягнення економічного зростання, гідного європейських країн. Частково така ситуація зумовлена тим, що Україна ще недостатньо відійшла від тоталітарного стилю управління та в державі мало уваги приділялось розвитку регіонів. Беручи до уваги глобалізаційні процеси та домінанти впливу суспільного і фінансового середовища на економічне зростання, необхідно зосередити увагу на розвитку регіонів, що, у свою чергу, потребує налагодженого механізму формування обґрунтованих стратегій розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на глобальний характер цієї проблеми, її вирішенню присвячено праці багатьох вітчизняних учених, зокрема: В. Геєця, Я. Жаліло, Н. Костіної, Л. Кузьменко, А. Мазаракі, М. Школи та ін. Проте, незважаючи на вагомий дослідження даної проблеми, залишаються малодосліджені особливості формування стратегій регіонального розвитку, орієнтовані на входження України в структуру ЄС.

Мета статті полягає в аналізі діючих стратегій регіонального розвитку, а також факторів, що впливають на їхню реалізацію; уточненні суті терміну «регіон»; з'ясування особливостей формування стратегій розвитку регіонів у сучасних умовах; оцінці ефективності чинних стратегій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Беззаперечним є той факт, що процес реформування в усіх сферах, зокрема й у фінансовій, в європейському напрямі в Україні суттєво затягнувся. Це призвело до того, що на сучасному етапі за соціально-економічним розвитком наша держава займає одне з останніх місць в Європі, як і за рівнем фінансового забезпечення регіонів та населення. З огляду на це, необхідним є динамічне впровадження реформ, орієнтованих на європейський простір. Гостро постає проблема децентралізації, а разом із нею підвищується значення регіонів у глобальній національній

фінансовій політиці. Отже, необхідною є розробка і впровадження ефективної, євроорієнтованої стратегії розвитку регіонів.

З'ясуємо характерні риси стратегії:

- установлення терміну реалізації стратегії;
- зосередження зусиль і ресурсів із метою реалізації стратегічних планів влади, підприємницьких структур і громадськості;
- консолідація зусиль усіх суб'єктів господарювання, влади і суспільства. Розуміння всіма учасниками процесу реалізації стратегії необхідності досягнення поставлених цілей;
- застосування методу SWOT-аналізу: проведення аналізу сильних і слабких сторін, наявних територіальних ресурсів, оцінка можливостей і загроз із боку зовнішнього середовища [1].

Отже, для того щоб визначити, на яких принципах повинно базуватись формування стратегії розвитку регіону, необхідно з'ясувати сутність поняття «регіон».

У результаті аналізу наукової літератури було з'ясовано, що існує багато трактувань цього поняття. Зокрема, досить лаконічним і влучним є визначення О. Гранберга, який характеризує регіон як територію, що відрізняється від інших територій за низкою ознак і характеризується певною цілісністю, взаємопов'язаністю її складових елементів [2].

З. Варналії притримується дещо іншої думки, вважаючи, що регіон – це народногосподарський комплекс країни, який відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією або є адміністративно-територіальною одиницею поділу країни [3].

У той же час М. Некрасова додержується думки, згідно з якою регіон є великою частиною територій країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів із наявною і перспективною соціальною інфраструктурою [4].

Також існує низка інших визначень цього поняття. Таке різноманіття та розбіжності в його

глумаченні пов'язані насамперед із тим, що сутність цього поняття залежить від того, з якої точки зору його характеризувати: територіального розподілу, адміністративної зони чи як соціально-економічну одиницю. Тому найбільш повним та комплексним, на нашу думку, є визначення, запропоноване А. Михайличенком, де регіон є складною, багатокomпонентною, динамічною, багатомірною, функціональною, комплексною системою «район – область» із різнорівневими горизонтальними та вертикальними зв'язками, зовнішніми та внутрішніми впливами на систему, що відображає єдність виробничої і невиробничої сфер, територіальну єдність, різноманітність об'єктів управління різних форм власності та регіональний рівень у структурі влади держави [5, с. 22].

Проаналізуємо, якими повинні бути засади формування стратегії розвитку регіону з огляду на його сутність та структуру:

- наукова обґрунтованість та глобальні дослідження й експерименти;
- системний підхід до вирішення всіх проблем, адже регіон є складною соціально-економічною системою;
- пріоритет повинен належати прийняттю стратегічних рішень над тактичними;
- ієрархічність, поєднана з принципом децентралізації. Регіон є складовою частиною єдиного цілого – держави, проте має певну самостійність у прийнятті рішень та реалізації внутрішньої політики;
- комплексність. Стратегія повинна бути розроблена з урахуванням найважливіших структурно-функціональних зв'язків території, зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку регіону. Варто пам'ятати, що без урахування зовнішніх умов не можна домогтися стабільного розвитку регіону;
- стимулювання розвитку внутрішнього потенціалу;
- корегування стратегії у перманентному режимі;
- відповідність реаліям наявного потенціалу, статистичних показників та показників ділової активності, а також запланованого результату;
- першочерговий цільовий та пріоритетний характер розвитку регіону, а також його стимулювання.

Як показав досвід, більшість попередніх стратегій розвитку регіонів були неефективними. Для досягнення максимального ефекту в результаті впрова-

дження стратегії регіонального розвитку необхідно враховувати наступне:

- економічний та соціальний розвиток міста повинен концентруватися на високих технологіях та інноваціях, побудові міжнародної співпраці, удосконаленні інфраструктури та доступі інвесторів до регіону;
- потрібно вдосконалювати управління ресурсами та людським капіталом;
- у сфері надання послуг особливу увагу потрібно надати освіті та науці, співпраці між наукою та бізнесом, а також оновленню міської інфраструктури і транспорту.

Реалізувати стратегію регіонального розвитку необхідно поетапно (рис. 1). При цьому необхідно враховувати, що реалізація стратегії полягає в обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку за умов, коли якість та безпека життя людей від покоління до покоління не зменшується, не погіршується стан довкілля та забезпечується соціально-економічний прогрес [6]. Тільки за допомогою концентрації зусиль та ресурсів на обраному варіанті бачення власного майбутнього регіону вдається його реалізувати.

Вибір пріоритетів подальшого розвитку регіону в майбутньому є одним з основних елементів стратегії, він є концептуальним етапом проектування стратегії розвитку регіону, оскільки саме цей етап є найважливішим з огляду на співвідношення вартості помилки та життєвого циклу стратегії (рис. 2).

При розробці стратегії розвитку регіону може бути застосовано три основні підходи:

- розробка стратегії зусиллями зовнішніх консультантів;
- розробка стратегії керівництвом міста;
- розробка стратегії за результатами опитувань мешканців.

Таким чином, для отримання достатньої кількості аналітичного матеріалу для формування стратегії за кожним із підходів необхідно опрацювати певний масив даних. Проте за результатами аналізу науково-практичної літератури та чинних стратегій розвитку регіонів доходимо висновку, що для отримання достовірної інформації та мінімізації кількості помилок у розробленій стратегії в майбутньому необхідним є комплексне врахування низки джерел інформації (рис. 3).

З огляду те, що Україною було задекларовано бажання ступити на шлях євроінтеграції та здійснено для цього певні кроки, при формуванні стратегій розвитку регіонів доцільним є використання європейського досвіду.

Як показала практика зарубіжних експертів, доцільним при формуванні стратегій розвитку регіонів є надання їм довгострокового та сталого характеру. 82 країни – члени ООН (43% від всіх країн-членів) станом на 2007 р., за даними Комісії зі сталого розвитку ООН [7], упровадили саме такі стратегії, а кожного року з'являються нові держави, які в якості експерименту чи на постійній основі починають використовувати їх. Проте при аналізі стратегій сталого розвитку не варто обмежуватись лише тими, що були розроблені на основі рекомендацій Комісії зі

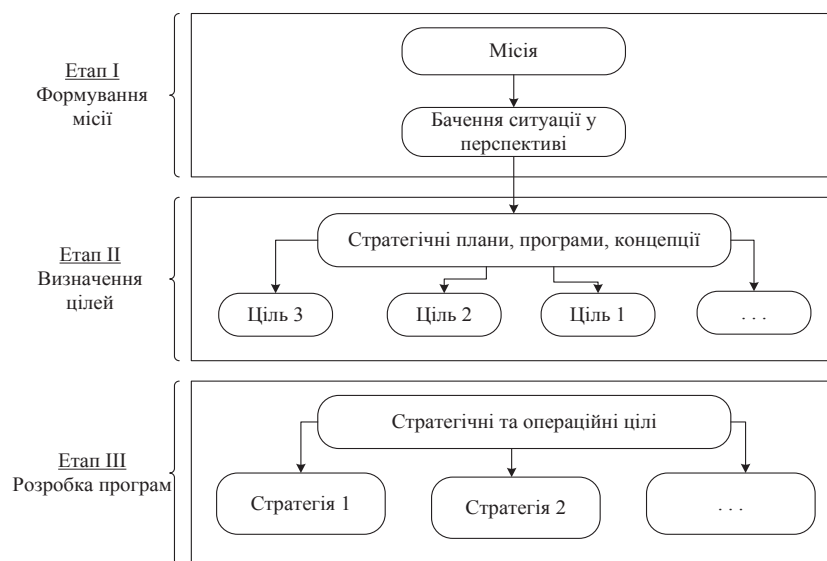


Рис. 1. Схема етапів розробки комплексної стратегії розвитку регіону

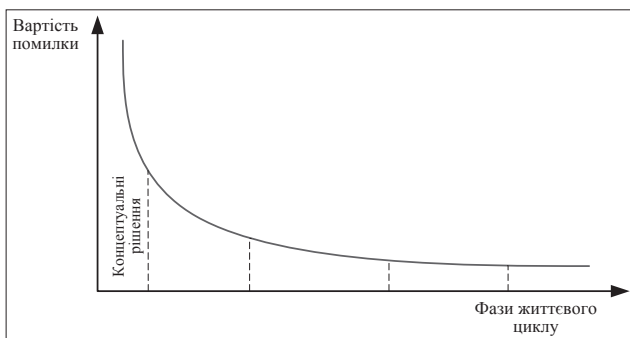


Рис. 2. Залежність між вартістю помилки при реалізації стратегії та життєвим циклом стратегії

сталого розвитку, адже в деяких країнах розробляються власні, не менш ефективні стратегії та покращання [8].

Особливо багато таких стратегій муніципального розвитку, що пояснюється тим, що на малій території значно швидше можна прослідкувати результативність упровадження такої стратегії, а також у перманентному режимі усунути недоліки, а вже згодом, урахувавши всі слабкі ланки стратегії, застосувати її до більшої за обсягом і складнішої в структурному плані території. Також перевагами такого підходу є те, що місцеві влади зазвичай більш творчо підходять до поставленого завдання, також це дозволяє одночасно в межах одного регіону випробувати кілька різних стратегій, не витрачаючи зайвого часу.

Отже, проаналізуємо особливості формуванні стратегій регіонального розвитку в окремих країнах, досвід та інновації яких може бути використано у вітчизняних умовах.

При побудові стратегії розвитку Бірмінгему (Великобританія) за основу взяли запитання: «Де ми знаходимося зараз, а де ми хочемо бути в 2026 році?», тому в її основу було покладено думку і побажання громадськості. Її створення проходило у три етапи. На першому відбувались масштабні соціологічні опитування, підготовані експертами зі стратегічного планування. Основним завданням, поставленим перед експертами, було виявлення основних проблем, які виникають у мешканців міста кожного дня з розподілом на глобальні, локальні та місцеві. На цьому етапі також було реалізовано інноваційний підхід – опитування учнів понад 40 шкіл. Також експерти отримували дані завдяки проведенню конференцій та організації фокус-груп. Другий етап реалізовувався шляхом здійснення консультування мешканців та представників бізнесу за допомогою роздаткового матеріалу та електронної розсилки, Інтернет-порталів та громадських обговорень в усіх частинах міста. Третій етап характеризувався консолідацією зібраного матеріалу, структуруванням його на

основні блоки з формуванням ключових ідей, формуванням чорнового варіанту документу. Наприкінці його було винесено на чотирьохмісячне обговорення громадськості та створено основну версію документу.

У Познані (Польща) дотримались більш класичного підходу при формуванні стратегії розвитку. В основу було покладено консолідований, структурований перелік підходів до сталого розвитку міста з точки зору досягнення поставлених стратегічних цілей, які реалізуються за чітко встановленим методичним планом [9]. Проте під час роботи над створенням стратегії було використано громадські консультації – тобто враховано думки і побажання мешканців, поєднавши, таким чином, роботу експертів із думкою громадськості. Для цього організували стратегічні семінари, зустрічі з громадськістю, Інтернет-форуми, соціологічні опитування.

Краків (Польща) є містом із давньою традицією стратегічного планування. В основу стратегії було покладено класичну модель, проте доповнено її певними інноваціями, зокрема створенням «Краківського списку можливостей» [10], що є двоступеневим соціологічним дослідженням думок і суджень про розвиток міста, реалізованим у вигляді дискусій різних верств населення та професійних груп за допомогою масового анкетування.

При розробці нової стратегії розвитку Варшави (Польща) було використано класичний європейський підхід. На перший погляд, принципово нового нічого запропоновано не було. Проте, намагаючись уникнути помилок, допущених при розробці попередньої стратегії, фахівці зробили висновок, що важливе значення при плануванні має врахування можливостей у коліванні обсягів населення, оскільки на механізм швидкого та ефективного прийняття рішень на місцевому рівні, особливо у випадках форс-мажорів, а також на окремі стратегічні цілі суттєво впливає зміна кількості населення. Тому до стратегії розвитку Варшави було включено прогнозування кількості населення на заданий період часу [11].

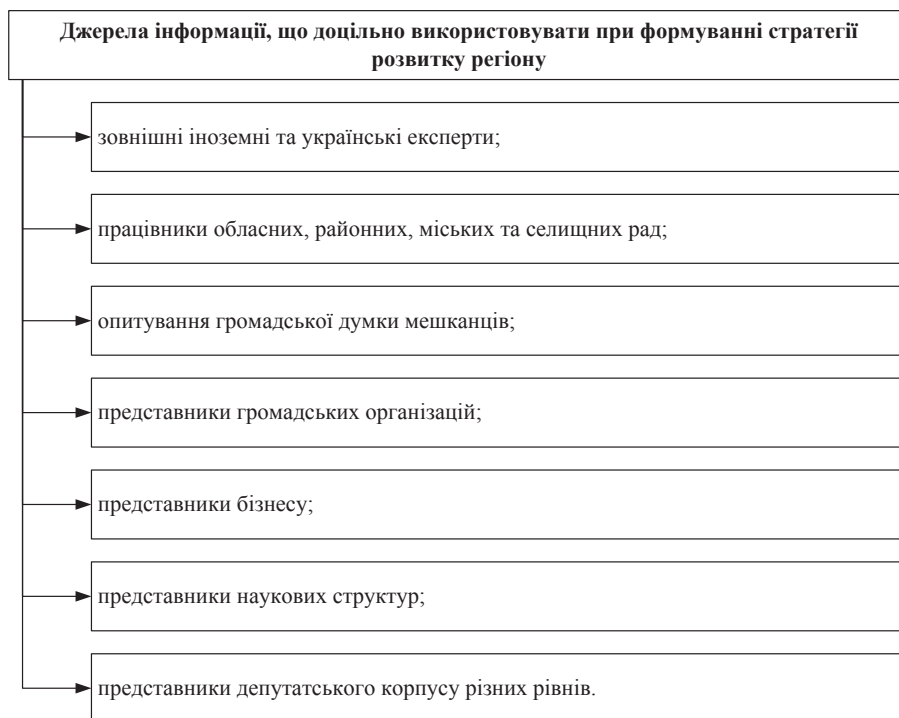


Рис. 3. Джерела інформації, що доцільно використовувати при формуванні стратегії розвитку регіону

Висновки. У сучасних динамічних непередбачуваних умовах, коли відбуваються структурні зміни, пов'язані як із цілком природними потребами в модернізації та удосконаленні чинної нормативно-правової, фінансової, соціо-культурної сфери, так і з обранням європейського вектору розвитку, необхідним є забезпечення сталого розвитку регіонів, що, своєю чергою, потребує розробки ефективної, обґрунтованої стратегії розвитку регіонів. Як показує європейський досвід, така стратегія повинна бути чітко структурованою та при її розробці необхідно враховувати комплекс даних, отриманих від різних категорій населення, а також незалежних експертів. Також у зарубіжних країнах дійшли висновку, що надзвичайної ваги набуває думка громадськості, а також планування кількісних зрушень у структурі населення регіону, що необхідно врахувати в Україні при розробці стратегій регіонального розвитку, адже в умовах обрання європейського шляху орієнтування на міжнародні норми, довід та вектори розвитку для держави є пріоритетними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлов В. Методологія формування та механізми реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону / В. Павлов // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 18–29.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : [учебник для вузов] / А.Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
3. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М. : Экономика, 1978. – 382 с.
5. Михайличенко А.О. Соціально-економічний розвиток регіону та його ресурсне забезпечення (на матеріалах Чернігівської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А.О. Михайличенко. – К., 2006. – 22 с.
6. Поплавська Ж., Поплавський В. Як дорости Україні до сталого розвитку? / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник Національної академії наук України. – 2007. – № 9. – С. 8–14.
7. National sustainable development strategies –the global picture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/nsds/bgnote_nsdsmap.pdf.
8. Бібік Н.В. Аналіз сучасних теоретико-методичних підходів до формування й використання стратегій регіонального розвитку / Н.В. Бібік // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – № 24. – С. 213–217.
9. Strategia Rozwoju Miasta Poznania. Założenia metodyczne. Dokument przyjęty Uchwałą nr LXXII/990/V/2010 Rady Miasta Poznania z dnia 11. maja 2010 r. w/s Strategii Rozwoju Miasta Poznania do roku 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poznan.pl/mim/public/publikacje/pages.html?co=list&id=14886&ch=15515&instance=1017&lang=pl>.
10. Strategia Rozwoju Krakowa. UCHWAŁA NR LXXV/742/05 Rady Miasta Krakowa z dnia 13 kwietnia 2005 r. w sprawie przyjęcia Strategii Rozwoju Krakowa [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bip.krakow.pl/?mimi=209>.
11. Strategia Rozwoju. st. Warszawa ydo 2020 roku [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.um.warszawa.pl/v_syrenka/ratusz/strategia.php.

УДК 336.64:005.584.1

Цветаш Ю.О.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті сформовано термін «моніторинг фінансів підприємства» та виділено фінансовий контролінг як важливу складову моніторингу фінансів. За допомогою фінансового контролю як ключової управлінської функції здійснюються своєчасне виявлення відхилень від плану та оптимізація фінансового результату. Визначено універсальні функції та основні функції фінансового контролінгу.

Ключові слова: моніторинг фінансів, фінансовий контролінг, функції фінансового контролінгу, планування, контроль, аналіз.

Цветаш Ю.О. ФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛИНГА В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье сформирован термин «мониторинг финансов предприятия» и выделен финансовый контроллинг как важная составляющая мониторинга финансов. С помощью финансового контроля как ключевой управленческой функции осуществляются своевременное выявление отклонений от плана и оптимизация финансового результата. Определены универсальные функции и основные функции финансового контроллинга.

Ключевые слова: мониторинг финансов, финансовый контроллинг, функции финансового контроллинга, планирование, контроль, анализ.

Tsvetash Y.O. FORMATION OF FUNCTIONS OF FINANCIAL CONTROLLING IN THE SYSTEM OF THE MONITORING OF COMPANIES'S FINANCES

This article formed the term «monitoring finance of companies» and selected financial controlling, monitoring as an important part of finance. With financial controls as a key management function is performed timely detection of deviations from plan and optimize financial results. Designated universal functions and basic functions of financial controlling.

Keywords: monitoring of finance, financial controlling, functions of financial controlling, planning, control, analysis.

Постанова проблеми. В умовах постійної трансформації економіки, нестабільного курсу іноземної валюти та внесення змін до законодавчої бази багатьом підприємцям важко керувати фінансами

фірми та отримувати прибуток від підприємницької діяльності. Для того щоб доцільно використовувати фінанси (поточні кошти, інвестиції, отримані кредити, дотації), необхідно відстежувати процеси і тен-

денції споживчого та конкурентного середовищ для своєчасної оцінки ситуації та прийняття попереджувальних заходів. Ринкові орієнтири перетворюють діяльність підприємства у безперервну гонку за споживачем та розширенням долі займаного сегменту.

Створення системи моніторингу фінансів підприємства є важливою ланкою для удосконалення роботи підприємства, подальшого розвитку та запобігання недоцільному використанню фінансів підприємства. Але «моніторинг» можна розглядати як постійне спостереження за процесом із метою виявлення його відповідності запланованому результату [1; 2]. Отже, потрібен контроль над процесами, які відбуваються з фінансами підприємства.

За допомогою фінансового контролінгу підприємство підтримує ефективність функціонування на ринку, мінімізує ризики зі збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, запобігає негативним наслідкам впливу чинників ринкового середовища на фінансовий стан та фінансові результати підприємства [3, с. 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні рекомендації щодо застосування фінансового контролінгу були викладені такими науковцями, як Г. Партин [3], Р. Задерезька [3], М. Лучко, І. Давидович, І. Бланк [7], В. Івата [8], С. Івахненко та О. Мелих [9], А. Аткинсон [10], Д. Хан [11].

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та удосконаленні методичних прийомів у частині теоретичних засад щодо системи моніторингу фінансів підприємств, формуванні функцій фінансового контролінгу для вдосконалення діяльності підприємства та максимізації прибутку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення управління фінансами підприємства є найважливішим питанням сьогодення, тому моніторинг фінансів є невід’ємним інструментом у керуванні фінансами.

Існує багато трактувань терміну «моніторинг»:

1) Моніторинг як «систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки ситуацій, що виникають» [2; 4].

2) Моніторинг як «спеціально організоване систематичне спостереження за станом яких-небудь об’єктів» [2; 5].

3) Моніторинг як «система спостережень, збору, обробки, збереження й аналізу інформації про стан системи, прогнозування змін, а також розробки наукових рекомендацій для прийняття відповідних рішень» [2; 6].

Отже, моніторинг – це система організованого відстеження, аналізу та контролю процесу, який унаслідок зовнішніх та внутрішніх факторів може змінюватись, але результат буде досягнуто.

У такому випадку моніторинг фінансів підприємства – це «своєчасне виявлення відхилення фактичних результатів від передбачених» [7], на які впливає ринкове та конкурентне середовище, яке постійно зазнає змін.

Моніторинг фінансів містить таку важливу складову частину, як фінансовий контролінг.

Для того щоб фінансовий процес, який існує на підприємстві, протікав згідно з планом, потрібно контролювати всі етапи, саме для цього застосовується фінансовий контролінг.

Основними причинами ускладнення господарської діяльності є посилення глобальних тенденцій розвитку бізнесу в напрямку використання стратегії підприємства (пошук нових технологій, задоволення нових потреб покупців, інноваційний тип мислення), посилення конкуренції, вплив державного регулювання, технологічні зрушення і поглиблення світової фінансово-економічної кризи. Однією з концепцій сучасного управління в умовах швидкої зміни економічного середовища і виступає фінансовий контролінг, який здатний забезпечити надходження якісної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Оптимізація фінансового результату при гарантованій ліквідності може розглядатись як головна мета контролінгу, для досягнення якої розв’язуються основні задачі контролінгу – формування цілеспрямованого комплексу заходів для досягнення головної мети. Фінансовий контролінг дозволяє кардинально поліпшити якість управлінських рішень та підвищити ефективність системи управління фінансами підприємства. В умовах фінансової нестабільності, гострої конкуренції та зниження прибутковості операцій застосування контролінгу у вигляді цілісної системи є реальною конкурентною перевагою підприємства. Основою контролінгу як концепції системного управління організацією є забезпечення успішного функціонування підприємства (та інших видів організаційних систем) шляхом [8, с. 128–131]:

- 1) орієнтації на ефективну роботу підприємства в довгостроковій перспективі;
- 2) структуризації процесу управління та виділення циклів управління для забезпечення ітеративності процесів планування, контролю виконання планів та прийняття коригуючи рішень;
- 3) створення інформаційної системи, що буде адекватною задачам цільового управління підприємством;
- 4) формування організаційної структури, орієнтованої на сприяння досягненню стратегічних та оперативних цілей підприємства;
- 5) координації дій усіх підрозділів підприємства для досягнення його цілей за умов усебічної інтеграції обліку, бюджетування та аналізу.



Рис. 1. Завдання та інструменти контролінгу за Д. Ханом і Г. Хунгербергом [8; 10]

Фінансовий контролінг – це «інтегральна система інформації щодо організації та ресурсів, моніторингу і вимірювання їх досконалості та вжиття заходів для покращання діяльності так, щоб повернути активи в русло їх оптимального застосування; система надання інформації виконавчим органам для досягнення максимально позитивного результату» [9; 10].

Д. Ханом і Г. Хунгербергом [9; 11] запропоновано підхід до завдань та інструментів контролінгу (рис. 1).

Функції фінансового контролінгу можна визначити за його метою, якою є діагностування фінансового стану, визначення тенденції економічного розвитку та запобігання впливанню негативних факторів на розвиток підприємства. Універсальними для всіх видів контролінгу є такі функції: інформування, планування, контроль, управління, координування, адаптація та прогнозування. Щодо основних функцій фінансового контролінгу, то можна виділити наступні (рис. 2)



Рис. 2. Основні функції фінансового контролінгу

Український учений Г.П. Мізерна [12] виділила такі стадії розвитку функцій контролінгу:

- 1) формування планів діяльності;
- 2) стратегічне та оперативне планування;
- 3) контроль, ревізія та внутрішній аудит;
- 4) методологічне забезпечення та внутрішній консалтинг.

С.В. Івахненко і О.В. Мелих [9, с. 52] згодні із запропонованими стадіями, але дещо їх модифікували (рис. 3).

Функції контролінгу необхідно розглядати з позицій функціонального управління. У цьому випадку простежується залежність корисності функцій управління і причетність контролінгу до реалізації кожної функції.

Отже, фінансовий контролінг не приймає рішень, а робить їхню підготовку, функціональну та інформаційну підтримку і контроль над реалізацією. Типовими «продуктами» контролінгу є звіти, доповідні записки, аналітичні оцінки, сис-

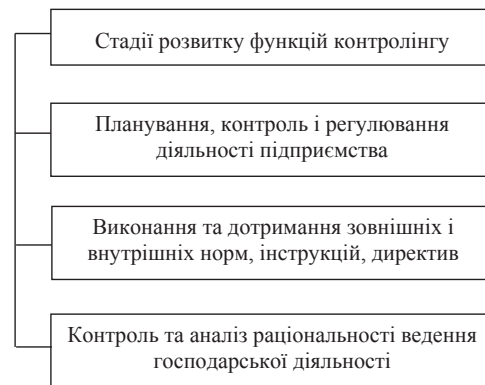


Рис. 3. Стадії розвитку функцій контролінгу [9, с. 52]

тема інформаційного забезпечення менеджменту, система планування, результати аналізу відхилень, ідентифікація та аналіз ризиків. Із цією метою відповідна інформація спочатку обробляється, узагальнюється, аналізується і подається користувачам у формі рапортів, звітів, доповідних записок, резюме, рекомендацій, прогнозів тощо.

Висновки. Розглядаючи моніторинг фінансів як цілісну систему, яка складається з відстеження процесу, фінансового контролінгу, аналізу фінансових ресурсів, можна зробити висновок, що фінансовий контролінг є невід'ємною та важливою ланкою в системі моніторингу фінансів підприємства.

Таким чином, фінансовий контролінг виконує підготовку рішень, функціональну та інформаційну підтримку та контроль над їх реалізацією. Специфічною функцією фінансового контролінгу є управлінська, яка забезпечує планування довгострокове та короткострокове, урахуваючи усі зовнішні та внутрішні фактори.

За допомогою функцій фінансового контролінгу в системі моніторингу фінансів виявляють вирішальні ділянки та ключові проблеми економічного розвитку підприємства шляхом своєчасної зміни форм організації обліку, аналізу, планування, контролю, методів управління, перенаправляючи інформаційні потоки. Ефективна система контролінгу підприємства дозволяє в більш стислі терміни з найменшими витратами вирішувати завдання, намічені стратегією підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкарь А.И., Ле Ван Ш. Методы мониторинга персонала производственно-экономических систем / А.И. Пушкарь, Ш. Ле Ван. – Х. : 1997. – 19 с.
2. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування : [монографія] / За ред. О.В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 152 с.
3. Партин Г.О., Заdereцька Р.І. Фінансовий контролінг : [навч. посіб.] / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 232 с.
4. Саенко В.Г. Экономико-информационные аспекты моделей мониторинга / В.Г. Саенко. – Луганск, 1998.
5. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения / Б.Г. Литвак. – М. : Дело, 2000. – 392 с.
6. Мацев А.І. Практикум з моніторингу та інженерних методів охорони довкілля / А.І. Мацев. – Рівне : Рівнен. друк, 2002. – 231 с.
7. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К. : Итемлтд ; АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
8. Івата В.В. Планування як базовий елемент фінансового контролінгу на підприємствах машинобудування / В.В. Івата // 36. наук. праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2008. – № 3(420). – С. 128–131.

9. Івахненко С.В., Мелих О.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
10. Atkinson A.A. Management accounting / A.A. Atkinson. – N. J. : Prentice Hall : Upper Saddle River, 1997.
11. Хан Д. Пик: Планирование и контроль. Ядро контроллинга / Д. Хан, Г. Хунгерберг. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 815 с.
12. Мізерна Г.П. Економіко-управлінські фактори розвитку курортно-рекреаційних регіонів : матеріалів XI наук. конф. молодих вчених-економістів / Г.П. Мізерна. – Бердянськ : АПУ, 2005.

УДК 657.1:075.8

Черкашина К.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Трохименко К.С.
студент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НОВІ МУЛЬТИВАЛЮТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ В УКРАЇНІ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

У статті досліджено сучасний стан кредитування фізичних та юридичних осіб в Україні. Зроблено висновок про доцільність розробки кредитних програм для фінансування стартапів із залученням капіталу іноземних інвесторів. Основними учасниками таких програм повинні бути такі інститути, як держава, банківські установи, інвестори, іноземні партнери та інші фінансові посередники.

Ключові слова: банківське кредитування, банківський продукт, кредитування стартапу, фідучіарні угоди.

Черкашина К.Ф., Трохименко К.С. НОВЫЕ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В УКРАИНЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ АНТИКРИЗИСТНЫХ МЕР

В статье исследовано современное состояние кредитования физических и юридических лиц в Украине. Сделан вывод о целесообразности разработки кредитных программ для финансирования стартапов с привлечением капитала иностранных инвесторов. Основными участниками таких программ должны быть такие институты, как государство, банковские учреждения, инвесторы, иностранные партнеры и другие финансовые посредники.

Ключевые слова: банковское кредитование, банковский продукт, кредитование стартапа, фидуциарные сделки.

Cherkashyna K.F., Trokhymenko K.S. NEW MULTICURRENCY BANKING PRODUCTS IN UKRAINE AS A PART OF ANTI-CRISIS MEASURES

The current state of loans to individuals and legal entities in Ukraine was researched in the article. As a result, for Ukraine it is necessary to develop loan programs to finance startups with the involvement of foreign investors' capital. The main participants in such programs should be institutions such as: government, banks, investors, foreign partners and other financial intermediaries.

Keywords: bank lending, bank product, startup lending, fiduciary transactions.

Постановка проблеми. У сучасній ринковій економіці банки є джерелом фінансово-кредитних ресурсів для реального сектора виробництва, а банківський кредит – одним з інструментів поліпшення фінансових показників підприємства. Сучасний світ відкриває кожній людині великі можливості. Якщо кілька десятиліть тому для відкриття власної справи потрібна була величезна кількість зусиль, велика частина яких була пов'язана з рутинними процесами, то сьогодні будь-яка людина, у будь-якій точці світу може поділитися з усіма своїми ідеями, втілюючи їх у реальність.

Можливості почати власний бізнес мільйони людей пов'язують із формою підприємництва, званою стартап. Цей термін уже давно увійшов у заручку практику бізнесу і стає все популярнішим у нашій країні. Розвиток стартапів на сучасному етапі становлення економіки України є важливим аспектом у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам банківського кредитування присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних

учених. Економічний зміст, особливості та класифікації банківського кредитування висвітлюються в працях С. Буковинського, В. Крилової, В. Міщенко, С. Науменкової, А. Харченка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне підвищеній увазі науковців до проблематики банківського кредитування, виникає потреба у пошуку нових перспективних видів кредитування, які дадуть змогу вирішити низку питань, а саме: поліпшити добробут населення України, сприяти економічному розвитку країни, банкам, своєю чергою, збільшити прибутки. Основні питання, на які необхідно відповісти: яка роль банків у розвитку малого бізнесу і які є способи отримання прибутку банками в такий ризикованій справі.

Мета статті полягає в аналізі існуючого стану кредитування в Україні, а також розробці пропозицій щодо розширення комерційними банками асортименту банківських продуктів із метою отримання конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних показників діяльності банківської системи свідчить про негативні тенденції. Так, станом на початок 2015 р. активи банків в Україні становили

1316,9 млрд. грн., протягом 2014 р. вони збільшилися лише на 3,03%, або 38,8 млрд. грн., що обумовлено складною економіко-політичною ситуацією в Україні, яка стримує розвиток банківського бізнесу. Але на кінець 2015 р. ситуація стосовно активів не змінилася на краще, їхній обсяг знизився до 1275,3 млрд. грн., тобто ще на 41,6 млрд. грн. Слід зазначити, що тенденції стосовно зменшення активів характерні лише для останнього року, оскільки протягом 2013 р. вони збільшилися на 13,4% (150,9 млрд. грн.) та на кінець 2013 р. становили 1 278,1 млрд. грн. Зростання активів протягом 2013 р. відбувалося внаслідок збільшення кредитного портфеля, так, кредити надані становили 911 402 млн. грн. При цьому левову частину займали кредити, надані суб'єктам господарювання (698 777 млн. грн.), у той час як обсяг кредитів, що надані фізичним особам, становили лише 167 773 млн. грн. [1].

Протягом певного періоду активи банків мали тенденцію до зростання – з 599,4 млрд. грн. на 01.01.2008 р. до 1 316,9 млрд. грн. на 01.01.2015 р. Виключенням є лише 2009 р., за наслідками якого спостерігалось падіння величини чистих активів із 926,1 млрд. грн. до 880,3 млрд. грн., що насамперед обумовлено наслідками фінансово-економічної кризи [1]. Динаміку основних показників, а саме активів, кредитів, наданих суб'єктам господарювання, а також фізичним особам, а також питому вагу кредитів в активах та певних видах кредитів у загальних активах розраховано у табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що соціально-економічна значущість кредитування фізичних осіб в Україні є на низькому рівні, оскільки банківські установи переважно надають позики юридичним особам, які є постачальниками товарів і послуг, а не населенню, що є кінцевим споживачем. У той же час кредитування малих та середніх підприємств залишається постійно актуальним питанням, а розвиток стартапів є важливим аспектом у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Стартап за своєю сутністю призначений для успішного вирішення нетривіальних завдань, які нерідко на перший погляд здаються неможливими для реалізації. Стартап – це процес реалізації за короткі терміни при невизначених початкових ресурсах завдань або проекту, що відрізняються принципово новизною і дотримуються ефективної стратегії [2].

Діяльність із кредитування цих проектів у нашій країні тільки починає розвиватися. Існують деякі

проблеми. Оформлення банківського кредиту має масу нюансів, які часом можуть суттєво вплинути на формування остаточного рішення банківськими структурами. При оформленні кредиту під стартап таких моментів ще більше. Банки, зі зрозумілих причин, не впевнені в кредитоспроможності початківця-бізнесмена, який не має ані кредитної історії, ані гарантії успішного бізнес-плану. У зв'язку з цими і низкою інших причин отримати кредит на стартап складно. Проте все ж існують різні можливості для підприємців.

Важливо і корисно для української практики розглянути і прийняти деякі просування в цій області зарубіжних колег. Особливо цікавий досвід США, Нідерландів, Канади [2].

В Україні нараховується чимало стартапів, деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо). Важливо відзначити, що приблизно половина (49%) усіх стартапів діє у Києві. Інша половина розподілена по різних містах України:

- Дніпропетровськ – 16%;
- Львів – 9%;
- Харків – 8%;
- Одеса – 6% і т. д.

Також важливе спостереження: 50% усіх стартапів націлено на глобальний ринок [3].

Основною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. На законодавчому рівні не передбачено жодних ініціатив, як, наприклад, у Білорусі, де діє дев'ятивідсотковий прибутковий податок для працівників компанії національного Парку високих технологій [4], або у Румунії, де ставка прибуткового податку для працівників сфери розроблення програмного забезпечення становить 0% [5].

Ще однією важливою проблемою є міграція нового бізнесу за кордон. Для молодих підприємців європейські країни чи США вважаються кращим середовищем для розвитку своєї справи. Дає про себе знати й відсутність належної інфраструктури, яка б поєднувала стартапи з потенційними інвесторами. А наявні бізнес-інкубатори, венчурні фонди не мають достатньо кваліфікованих кадрів, щоб оцінити перспективність проекту, ризику та доцільність укладання коштів.

Отже, повинні бути запроваджені нові банківські продукти з кредитування стартапів, аспекти яких були б вигідні обом сторонам. Насамперед це можлива участь коштів банку в проекті, що дає їм також

Таблиця 1

Динаміка деяких показників банків в Україні протягом 2008–2015 рр.

№ з/п	Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.12.2015
1	Активи банків, млрд. грн.	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1316,9	1275,3
2	Кредити надані, млрд. грн.	485,4	792,2	747,3	755,0	825,3	815,3	911,4	1006,4	954,1
3	Питома вага кредитів в активах, %	81,0	85,5	84,9	80,1	78,3	72,3	71,3	76,4	74,8
4	Кредити, що надані суб'єктам господарювання, млрд. грн.	276,2	472,6	475,0	508,3	580,9	609,2	698,8	802,6	786,7
5	Питома вага, %	56,9	59,7	63,6	67,3	70,4	74,7	76,7	79,7	82,4
6	Кредити, надані фізичним особам, млрд. грн.	153,6	268,9	222,5	186,5	174,7	161,8	167,8	179,0	143,7
7	Питома вага, %	31,6	33,9	29,8	24,7	21,2	19,8	18,4	17,8	15,0

Джерело: розраховано на основі [1]

можливість отримати прибуток у разі успішності стартапа.

Менш ризикові варіанти пов'язані з участю державної підтримки, зокрема з субсидуванням процентних ставок або ж наданням коштів банкам для подальшого кредитування стартапів. Також розвиваються методи співпраці банків і мікрофінансових організацій, зарубіжний досвід яких дозволив оформитися кредитуванню стартапів в окремий напрям [2].

Абсолютна більшість великих українських компаній ніколи не залучали інвестиції зарубіжних фондів. Набагато простіше вкладати в розвиток проекту гроші вже існуючих клієнтів. Таким чином компанія залишається незалежною, зберігає повну гнучкість. Але якщо для запуску необхідна велика сума грошей, які доведеться вкласти в проект ще до отримання прибутку, без інвестицій не обійтись. Головна умова отримання іноземного капіталу – конкурентоспроможність стартапу та продукту, який він розробляє, на міжнародному ринку. Українські стартапи можуть розраховувати на інвестиції західних фондів, незважаючи на кризу в країні.

Саме тому одним із методів фінансування стартапів хотілося б запропонувати банківське фідучіарне кредитування з можливістю залучення капіталу іноземних інвесторів.

Насамперед слід дати визначення фідучіарної угоди. Фідучіарні угоди – це розміщення коштів у різні активи від імені банку за дорученням клієнта [7]. Фідучіарні та довірчі операції є достатньо цікавими для клієнтів, які хочуть доручити банку конфіденційно і надійно інвестувати свої кошти від імені банку. Об'єктом інвестицій можуть бути як реальний сектор економіки у вигляді виданих кредитів, так і придбання часток капіталу, цінних паперів та фінансові ринки.

При фідучіарній угоді банк виступає агентом клієнта по інвестуванню: грошові кошти розміщуються від імені банку в зазначений клієнтом актив на заздалегідь визначених умовах.

Фідучіарні угоди дають клієнтам низку переваг у порівнянні з прямим інвестуванням, а саме:

- 1) конфіденційність і безпека угоди;
- 2) сервіс з юридичного супроводу угоди.
- 3) клієнт отримує весь прибуток від інвестицій;
- 4) можливість отримання прибутку третьою особою [8].

Ураховуючи особливості господарювання в Україні, а також сучасний стан вітчизняної фінансової системи, який характеризується вкрай низьким рівнем, необхідно запропонувати механізм реалізації кредитування стартапів, що включає певні елементи хеджування для інвестора (залучення різного роду хеджерів). До таких хеджерів можна віднести страхові компанії, а також участь держави, наприклад, на рівні нормативно-правового регулювання.

Слід зазначити, що особливої уваги потребує вибір валюти, в якій буде здійснюватися фінансування стартапу. Так, іноземний інвестор надає кошти в іноземній валюті (для України), а надання кредиту здійснюється в національній валюті. Отже, вітчизняний банк залучає кошти в іноземній валюті, що, своєю чергою, збільшує його можливості для здійснення валютних операцій, у той же час виникають певні валютні ризики для учасників угоди. Отже, на даному етапі державі слід урегулювати питання

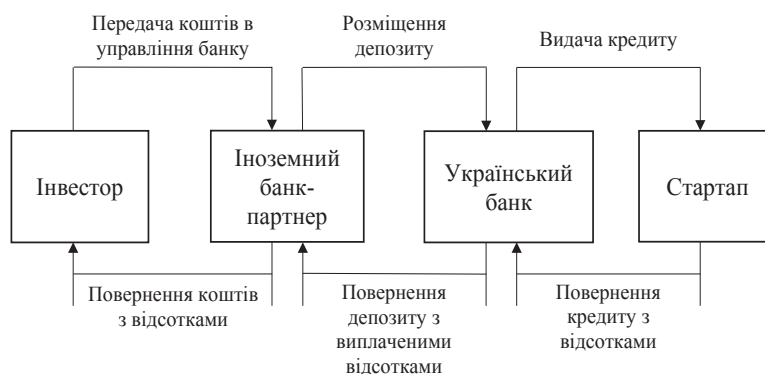


Рис. 1. Схема кредитування стартапу із залученням коштів іноземного інвестора

Джерело: складено автором на основі [9]

щодо особливого режиму кредитування стартапів за участю іноземних інвесторів на нормативно-законодавчому рівні.

Охарактеризуємо більш детально кожен з етапів даної схеми.

1. На першому етапі український банк здійснює відбір стартапів, які з найбільшою ймовірністю будуть цікавими для іноземного інвестора та будуть сприятливі залученню коштів іноземних інвесторів. Найбільш пріоритетними для міжнародних венчурних фондів є проекти з такими ознаками: складний технологічний продукт, великий глобальний ринок, зростаючий масштабований бізнес, збалансована досвідчена команда.

2. Банк передає на розгляд відібрані проекти іноземним партнерам. Після відбору та схвалення проекту іноземними інвесторами починається процес фінансування стартапу.

3. Інвестор через іноземний банк-партнер розміщує вільні грошові кошти на депозит в українському банку під договірну процентну ставку.

4. Український банк видає на суму депозиту кредит українській компанії. Терміни за депозитним і кредитним договорами повинні бути рівні. Процентна ставка за кредитом повинна перекирватися процентною ставкою по депозиту.

5. По закінченні терміну кредитування український позичальник повертає кредит банку, а банк повертає через іноземний банк-партнер нерезиденту суму депозиту.

Таким чином, оскільки сума депонованих коштів буде виступати для українського банку забезпеченням по кредиту, а ризик утрати коштів несе на собі інвестор, то банк буде отримувати заздалегідь визначену комісію (як правило, від 1% річних від суми контракту) за проведення даної операції.

Також основною перевагою для українського банку є те, що якщо стартап виявляється вдалим, у банку з'являється новий клієнт, який і надалі буде співпрацювати з банком і збільшувати його кредитний портфель.

Висновки. Отже, основними проблемами розвитку стартапів в Україні є недостатня підтримка з боку держави, відсутність сприятливого інвестиційного клімату, а також слабка інфраструктура між стартапами та інвесторами. Однак проведене дослідження дозволило виявити, що в Україні вже є чимало стартапів і з кожним роком їхня кількість зростає, залишаючись привабливими для іноземних і вітчизняних інвесторів. Тому були запропоновані схеми фінансування стартапів за участю банків та іноземних інвес-

торів. Участь банків у кредитуванні даного бізнесу обумовлена тим, що незважаючи на нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні, є великі перспективи до стрімкого зростання ринку венчурного капіталу в найближчі кілька років. Це можна пояснити:

а) зростаючою популярністю стартап-індустрії, зокрема в ІТ-секторі в Україні;

б) усвідомленням необхідності зміни парадигми економічного розвитку країни в бік переходу на нові технологічні уклади;

в) економічною нестабільністю і зростанням рівня безробіття і, як наслідок, активізацією приватного підприємництва;

г) надією на дієві реформи з боку нового уряду і подальшим припливом іноземного капіталу;

д) розвитком елементів венчурної екосистеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Перспективы кредитования стартапов коммерческими банками РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fa.ru/news/1/Финансы%20и%20кредит/Kalinnikova,%20Kacpshak.pdf>.
3. Кремнієва долина в Україні: можлива реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://today.mts.com.ua/posts/kremniyeva-dolina-v-ukrayini-mozhliva-realnist>.
4. Преимущества статуса резидента ПБТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.park.by/topic-benefits_http_membership/?lng=ru.
5. BDO: TaxFactsRomania 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.ro/resources/Publicatii/Tax%20Facts%20BDO%20Romania%20%202013.pdf>.
6. Что инвесторы думают об украинских IT-стартапах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psm7.com/investors-about-ukrainian-it-startup.html>.
7. Фідуціарні угоди Bank M2M Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bankm2m.com/ru/daily-clients/fidutsiarnye-sdelki/>.
8. Фідуціарні угоди банку Rietumu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rietumu.ru/accounts-fiduciary>.
9. Фідуціарні угоди банку ABLVBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bosco-conference.com/images/conferences/2013-TaxPro-Donetsk/Igors%20Moisejenko-Fiduciary%20for%20Ukraine.PDF>.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.076.4

Подмешальська Ю.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії*

Романенко Л.Й.
*студент
Запорізької державної інженерної академії*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАДАНИХ В ОРЕНДУ ТА ОРЕНДОВАНИХ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті визначено особливості обліку наданих в оренду та орендованих основних засобів. Серед особливостей виділені: документування орендних операцій, облік комунальних послуг у орендаря та орендодавця, облік страхування орендованої нерухомості, вплив виду ремонту орендованого майна на відображення в обліку, облік орендних операцій з фізичною особою.

Ключові слова: оренда, облік орендних операцій, орендна плата, орендар, орендодавець, основні засоби, облік, документування, договір оренди, поточний ремонт, капітальний ремонт, комунальні послуги.

Подмешальская Ю.В., Романенко Л.И. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПЕРЕДАННЫХ В АРЕНДУ И АРЕНДОВАННЫХ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье определены особенности учета переданных в аренду и арендованных основных средств. Среди особенностей выделены: документирование арендных операций, учет коммунальных услуг у арендатора и арендодателя, учет страхования арендованной недвижимости, влияние вида ремонта арендованного имущества на отражение в учете, учет арендных операций с физическим лицом.

Ключевые слова: аренда, учет арендных операций, арендная плата, арендатор, арендодатель, основные средства, учет, документирование, договор аренды, текущий ремонт, капитальный ремонт, коммунальные услуги.

Podmeshalskay J.V., Romanenko L.Y. CHARACTERISTICS OF ACCOUNTING OF LEASED AND RENTED FIXED ASSETS

In the paper, current issues of accounting for rental operations in the enterprise are identified and suggestions for their solutions are provided. Among current issues there are rental operations documenting, utilities accounting for the tenant and the landlord, insurance of rental properties accounting, impact of property repair type on accounting, rental operations with individuals accounting.

Keywords: rent, rental operations accounting, rental payment, tenant, landlord, fixed assets, accounting, documenting, rental agreement, maintenance, repair, utilities.

Постановка проблеми. Умови функціонування більшості українських підприємств, конкуренція вимагають нових вкладень в оновлення виробництва, зміцнення матеріально-технічної бази. Необхідність інвестиційних вкладень створює перешкоди входу на ринок і не дає змогу закріпитися на ньому багатьом підприємствам. Для подолання зазначених перешкод використовується такий специфічний механізм залучення ресурсів, як оренда, оскільки вона сприяє відтворенню основних фондів, дає можливість підвищити рівень екстенсивного та інтенсивного використання майна. Проте розвиток орендних відносин відбувається в умовах невирішеності багатьох питань, у тому числі стосовно обліку орендних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Орендні відносини між підприємствами відбуваються в умовах невирішеності багатьох питань, у тому числі стосовно методики обліку, документування орендних операцій. Побудова обліку орендних операцій є об'єктом вивчення як вітчизняної, так і світової економічної науки та практики, що висвітлені у наукових розробках Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.М. Давидова, В.М. Добровського, Ю.А. Кузьмінського, Н.М. Лисенко, В.В. Сопка та інших. Однак існує коло актуальних питань обліку орендних операцій, які потребують доопрацювання. Серед них: документування орендних операцій, облік комуналь-

них послуг у орендаря та орендодавця, облік страхування орендованої нерухомості, вплив виду ремонту орендованого майна на відображення в обліку, облік орендних операцій з фізичною особою.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у систематизації особливостей обліку наданих в оренду та орендованих основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Операції за договором оренди складаються з трьох основних етапів: передачі майна орендарю, нарахування орендної плати, повернення об'єкта оренди орендодавцю. Орендодавець зобов'язаний передати орендарю майно у комплекті й у стані, який відповідає умовам договору найму та його призначенню відповідно до ч. 1 ст. 767 ЦКУ [1]. Зі свого боку орендар зобов'язаний у присутності орендодавця перевірити справність майна. Такі дії є обов'язковими, для того щоб у майбутньому, у разі потреби, можна було пред'явити претензії. Особливістю договору оренди є те, що сам факт передачі майна в користування породжує в орендаря обов'язок сплачувати щомісячні орендні платежі (якщо договором не передбачено іншої періодичності).

Правильне документальне оформлення орендних операцій – невід'ємна умова якісного обліку. Фіксація факту передачі майна з рук до рук повинна бути здійснена в документі – Акт приймання-пере-

дачі майна, типова форма якого не розроблена, тому він складається у довільній формі. На законодавчому рівні немає вимоги складання такого акта, але він повинен бути для виправдання витрат у податковому обліку. Цей документ буде оформлюватися і при поверненні майна після закінчення строку оренди. Акт складається у двох примірниках – по одному для кожної зі сторін [2].

До особливостей обліку наданих в оренду та орендованих основних засобів є облік комунальних послуг. Популярним варіантом взаємовідносин між сторонами є такий: орендодавець на підставі договору з постачальником комунальних послуг сплачує останнім їх вартість; орендар у свою чергу компенсує такі витрати орендодавцю окремо від орендної плати. Актуальним є питання документування та облік таких операцій. Для цього необхідно: по-перше, визначити в договорі оренди або, можливо, в окремому договорі порядок компенсації комунальних послуг. У першу чергу необхідно визначити метод розрахунку суми компенсації; по-друге, щомісяця розрахунок суми компенсації необхідно фіксувати в акті (бажано – в окремому). Сплачує орендар комунальні послуги за рахунком, окремим від рахунка з орендної плати. Особливу увагу в даній ситуації привертає питання: обкладати чи ні ПДВ суму компенсації? Оскільки це є послуга, то відповідь є позитивною. Датою виникнення податкових зобов'язань є перша подія – отримання оплати чи підписання відповідного акта. Таким чином, у орендаря виникає податковий кредит з ПДВ, а у орендодавця – податкове зобов'язання. Орендодавець у свою чергу також має право на податковий кредит з ПДВ за отриманими комунальними послугами [3, с. 19-20].

Також варто зазначити, що передача (отримання) об'єкта оренди орендарю (від орендодавця) не тягне за собою жодних податкових наслідків для обох сторін за договором (п. 153.7 та пп. 196.1.2 ПКУ). Сума ж орендної плати є об'єктом оподаткування ПДВ (п. 185.1 ПКУ), тому якщо орендодавець – платник ПДВ, то орендар при використанні майна в господарській діяльності має повне право на податковий кредит з ПДВ на підставі отриманої податкової накладної згідно з п. 198.3 ПКУ. Відповідно, якщо орендодавець не є платником ПДВ, право на податковий кредит у орендаря відсутнє [4].

Наступною особливістю обліку наданих в оренду та орендованих основних засобів, яка заслуговує на особливу увагу, є питання щодо страхування орендованої нерухомості в обліку орендаря. Варто зазначити, що якщо орендоване приміщення виробничого призначення та існує безпосередній зв'язок з випуском визначеного виду продукції, то страхові платежі варто враховувати на рахунку 23 «Виробництво» як інші прямі витрати. Але, на нашу думку, визначити приналежність цих витрат до конкретного виду продукції не завжди є доцільним, тому облік пропонуємо здійснювати на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Якщо орендоване приміщення не використовується в виробничих цілях, тоді витрати на його страхування будуть віднесені на відповідні витрати.

У ході дослідження нами встановлено, що питання ремонту орендованого майна виступає в якості спірного та дискусійного. Для того щоб розібратися у цьому питанні, необхідно починати з класифікації ремонтного заходу. Ми звернулися до нормативної бази України з цього питання і встановили, що на законодавчому рівні це питання залишається неврегульованим.

При оцінці та відображенні в бухгалтерському обліку подій, пов'язаних з ремонтом, необхідно керуватися такими критеріями: чи ремонт виконується для підтримки об'єкта в робочому стані, чи призведе до збільшення майбутніх економічних вигід порівняно з тими, які очікувалися при введенні його в експлуатацію, тобто ремонт є поточним чи капітальним. У бухгалтерському обліку визначені ремонти будуть відображатися по-різному. Для ідентифікації ремонту в наказі керівника та у первинних документах зазначається тип ремонту. Витрати на ремонт, згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [5], які не призводять до збільшення економічних вигід, орендар відносить до витрат за тими ж статтями, що й орендну плату, якщо договором не передбачена компенсація орендодавцем виконаних орендаром покращень.

На особливу увагу, з нашої точки зору, заслуговує особливість, щодо відображення в обліку ремонтних витрат в умовах компенсації виконаного ремонту. Ця подія в бухгалтерському обліку класифікується, як виконання робіт та послуг орендаром. Дана операція буде визначатися на підставі первинного документа, в якому буде зазначена погоджена вартість. В якості такого документа може бути акт прийому-передачі ремонтних робіт. Тобто першим етапом буде відображення в обліку вартості ремонту на рахунках витрат, а другим етапом на підставі акту прийому-передачі ремонтних робіт буде відображення доходу від реалізації робіт з одночасним визнанням собівартості ремонту. У даному випадку орендар, відповідно до ПКУ, розглядається як постачальник робіт, тому за першою подією повинен визнати податкове зобов'язання з ПДВ з одночасним коригуванням раніше визнаного доходу від реалізації робіт [6, с. 29-32].

Відповідно до ст.776 ГКУ поточний ремонт проводить орендар, капітальний – орендодавець. Однак якщо орендодавець не здійснив капітальний ремонт та ця обставина може позначитися на можливості використання орендованого майна, орендар може здійснити капітальний ремонт власними силами, з подальшою компенсацією, або вимагати розірвання договору та покриття збитків. Виходячи з того, що можуть виникнути випадки, описані вище, тому в договорі пропонуємо зазначити умови компенсації, наприклад такі:

- орендодавець не відшкодовує вартість ремонту;
- орендодавець відшкодовує вартість ремонту грошима, за визначеним графіком;
- вартість ремонту зараховується в рахунок орендної плати.

Відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» [7] витрати орендаря на покращення об'єкта оренди, які призводять до збільшення економічних вигід, орендар відображає як капітальні інвестиції у створення інших необоротних матеріальних активів.

Якщо орендодавець не відшкодовує ремонт та він призводить до покращення орендованого приміщення (збільшення економічних вигід від використання об'єкта порівняно з його первісними характеристиками) орендар повинен акумулювати витрати на рахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів», який потім буде закритися на рахунок 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» такий «ремонтний» об'єкт амортизується одним з двох методів: прямолінійний або виробничий (хоча відповідно до п.п. 138.3.1 ПКУ це є не прийнятним). Строк амортизації на зазначений об'єкт визначається виходячи з терміну дії договору оренди [8, с. 9-11].

У підприємства можуть виникати орендні відносини, у тому числі й зі своїми робітниками. Не завжди підприємству вигідно чи доцільно утримувати, наприклад, власний автопарк. З цим пов'язані особливості документального оформлення, а також матеріальні витрати на таке утримання, тому дуже часто вигідніше оформляти договір оренди автомобіля з власником для використання в господарській діяльності підприємства. Для отримання законних підстав для використання авто працівника в діяльності підприємства традиційно використовують три способи: або укладають договір оренди, або користуються безкоштовно авто на підставі договору позики, або ж виплачують працівнику компенсацію за знос авто.

Орендні відносини з фізичною особою регулюються нормами ЦКУ. Відмінною особливістю договору оренди транспортного засобу у фізичної особи є його обов'язкове нотаріальне посвідчення згідно зі ст. 799 ЦКУ. Недотримання даної вимоги може призвести до визнання договору недійсним на підставі ч. 1 ст. 220 ЦКУ.

Особливістю орендних операцій, які виникають між підприємством та фізичною особою, є засвідчення договору оренди автомобіля в нотаріуса. Нотаріальні витрати варто віднести до адміністративних витрат. Нотаріальні витрати можуть бути визнані в обліку орендаря на підставі письмової довідки про розмір плати за вчинення певної нотаріальної дії. До цієї довідки, за оплати готівкою, також можна включити інформацію про оплату.

Висновки. Отже, нами встановлено, що серед особливостей обліку орендних операцій є їхнє документальне оформлення. На законодавчому рівні немає вимоги складання Акта приймання-передачі майна, але він повинен бути складений, ц тому числі й для виправдання витрат в податковому обліку. Для того щоб не виникало спірних питань щодо порядку компенсації комунальних послуг, він повинен бути визначений документально, а саме – в договорі оренди або, можливо, в окремому договорі. Особливістю орендних операцій, які виникають між під-

приємством та фізичною особою, є засвідчення договору оренди автомобіля в нотаріуса. Недотримання даної вимоги може призвести до визнання договору недійсним. У ході дослідження нами встановлено, що питання ремонту орендованого майна виступає в якості спірного та дискусійного. Для того щоб правильно відобразити в обліку ремонт орендованого майна, треба починати з класифікації ремонтного заходу. Таким чином, нами систематизовано актуальні питання обліку орендних операцій, що в подальшому дослідженні плануємо використати при розробці рекомендацій щодо формування облікової політики підприємства з питань оренди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Кононенко О. Документальне оформлення та облік користування автомобілем працівника в господарських цілях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt-kt.com/dokumentalne-oformlennya-ta-oblik-koristuvannya-avtomobilem-pratsivnika-v-gospodarskih-tsilyah/>.
3. Компаниец М. Арендатор компенсирует коммунальные услуги арендодателю: налоги и учет // Все о бухгалтерском учете. – 2015. – № 48. – С. 19-20.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : затверджено Наказом Президента України від 02.12.10 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Положення стандарт П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства України від 27.04.2000 р. № 92. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
6. Карпова В. Ремонт арендованных основных средств: как отразить в учете // Все о бухгалтерском учете. – 2015. – № 83. – С. 29-32.
7. Положення стандарт П(С)БО 14 «Оренда» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства України від 28.07.2000 р. № 181. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
8. Карпова В. Улучшение арендованного основного средства: учет у арендатора // Все о бухгалтерском учете. – 2015. – № 46. – С. 9-11.

УДК 657:332.012.332

Труш І.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Статтю присвячено науково-методичним підходам до формування облікової політики суб'єкта державного сектору. Проаналізовано особливості формування облікової політики бюджетних установ в Україні із набуттям чинності Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок». Визначено основні проблеми організації облікової політики суб'єкта державного сектору та запропоновано шляхи їхнього вирішення.

Ключові слова: бюджетна установа, суб'єкт державного сектору, облікова політика, організація обліку, наказ про облікову політику.

Труш И.Е. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию учетной политики субъекта государственного сектора. Проанализированы особенности формирования учетной политики бюджетных учреждений в Украине с вступлением в силу Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета в государственном секторе 125 «Изменения учетных оценок и исправление ошибок». Определены основные проблемы организации учетной политики субъектов государственного сектора и предложены пути их решения.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, субъект государственного сектора, учетная политика, организация учета, приказ об учетной политике.

Trush I.E. PECULIARITIES OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICY THE SUBJECT OF THE PUBLIC SECTOR

In the article the scientifically-methodical approaches to formation of accounting policies entity the public sector. Analyzes the features of formation of accounting policies of budgetary institutions in Ukraine with the entry into force of National provisions (standards) of accounting in the public sector 125 "Changes in accounting estimates and correction of errors". The basic problems of organization of accounting policy by public sector entities and proposed ways of their solution.

Keywords: budgetary institution, a subject of public sector accounting policy, organization of accounting, order on accounting policies.

Постановка проблеми. Економічні процеси, що відбуваються в економіко-політичному середовищі країни, характеризуються активними трансформаційними та інтеграційними процесами. Визначення Україною європейського сектору розвитку як пріоритетного для всіх сфер суспільства обумовлює необхідність упровадження всепоглинаючих реформ, у тому числі й у державному секторі економіки [1].

Бюджетні установи, як суб'єкти державного сектору перебувають у стані трансформації, обумовленій введенням у дію Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Політика євроінтеграції України вимагає також упровадження міжнародних стандартів задля гармонізації обліку. Даний процес передбачає зміни в законодавстві, зокрема у веденні бухгалтерського обліку.

Важливим чинником ефективності функціонування суб'єктів державного сектору є якісно сформована облікова політика. Поява облікової політики зумовлена реформуванням бухгалтерського обліку в державному секторі, ураховуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних основ формування облікової політики в бюджетних установах зробили провідні вітчизняні вчені та науковці: Г.Ю. Аніщенко, П.Й. Атамас, Т.М. Безродна, Г.В. Бойко, Р.Т. Джого, Н.С. Костишин, С.В. Свірко, Ю.Ю. Харчук, Т.В. Черкашина, М.О. Чмерук, В.Є. Швець та ін. Зазначені науковці у своїх працях розкривають зміст економічної категорії «облікова політика», при цьому значну увагу приділяють питанням формування облікової політики, однак із набуттям чинності НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових

оцінок та виправлення помилок» тема даної роботи залишається актуальною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей формування облікової політики суб'єктів державного сектору в Україні із набуттям чинності НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок».

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність та дотримання облікової політики в бюджетних установах є вимогою Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Відповідно до даного закону, облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що їх використовує підприємство, організація, установа для складання та подання фінансової звітності [2].

Своєю чергою, фінансова звітність має складатися на підставі даних бухгалтерського обліку, який повинен вестися за відповідними принципами, як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про виконання кошторису установи зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Ефективна облікова політика бюджетних установ повинна забезпечити:

- повне відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності, виходячи не лише з правових норм, а й з економічного змісту;
- незмінність протягом звітного року прийнятої методології відображення господарських операцій та оцінок активів;
- правильність відображення доходів та витрат у відповідному звітному періоді, розподіл витрат на поточні та капітальні;
- ідентичність даних аналітичного, синтетичного обліку, фінансової звітності;
- раціональне ведення бухгалтерського обліку,

відповідно до умов діяльності та особливостей суб'єкта господарювання [3, с. 324].

Згідно з принципом послідовності, облікова політика суб'єкта державного сектора має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики і змінюватися обґрунтовано, за настанням певних умов [4]. Дані умови визначено НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затвердженого Наказом Міністерства від 24.12.10 р. № 1629 [5]. Тобто облікова політика може змінюватися лише в разі, якщо змінюються вимоги положення (статуту), вимоги органу, який затверджує НП(С)БОДС, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій чи господарських операцій у фінансовій звітності суб'єкта державного сектора.

За Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку державного сектора 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» під обліковою політикою розуміють конкретні принципи, основи, домовленості, правила та процедури, прийняті суб'єктом господарювання для складання та подання фінансових звітів [6]. Відповідно до положень міжнародної облікової практики, облікова політика спрямована на висвітлення статей фінансової звітності з метою конкретизації позицій обліку щодо них. Тож, як видно, облікова політика покликана забезпечити оптимізацію системи бухгалтерського обліку бюджетної установи.

Основною метою облікової політики є формування методів та принципів обліку, які б, своєю чергою, забезпечили складання прозорої і достовірної фінансової звітності, котра би відповідала вимогам законодавства.

Для досягнення мети завданнями облікової політики бюджетної установи є:

- закріплення базових принципів організації та ведення бухгалтерського обліку, планування діяльності бюджетної установи;
- своєчасне попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності;
- виявлення й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів;
- контроль наявності та руху як бюджетних, так і позабюджетних засобів, їхнього цільового призначення та раціонального використання [7].

Побудова бухгалтерського обліку в бюджетних установах характеризується наявністю централізованих бухгалтерій, а також підпорядкованістю бюджетних установ вищим розпорядникам, в яких ведеться облік і складається звітність, ураховуючи загальнообов'язкові для всіх правила та вимоги.

Суб'єкти державного сектора нижчого рівня передають розпорядчий документ про облікову політику на погодження за відомчою підпорядкованістю суб'єктам державного сектора вищого рівня.

Щодо головних розпорядників, то варто сказати, що вони самостійно затверджують облікову політику на підставі розпорядчого документа керівника.

Слід також зазначити, що облікову політику бюджетних установ можна розглядати як на мікрорівні, так і на макрорівні. Тобто, аналізуючи мікрорівень облікової політики, береться до уваги насамперед середовище в самій організації як суб'єкта державного сектора. Розглядаючи облікову політику з погляду макрорівня, потрібно зауважити, що важливе значення тут надається зовнішньому середовищу, яке може вплинути на державну установу.

Облікова політика є головною передумовою ведення бухгалтерського обліку в державній уста-

нові, адже саме в ній зазначаються основні аспекти діяльності організації.

Погоджуємось із думкою І.З. Адамова, М.С. Грінчук і Д.Г. Бринзила, які виділяють три основні проблеми формування облікової політики бюджетних установ:

- відсутність систематизованої нормативно-методологічної бази регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах;
- відсутність наказів про облікову політику в бюджетних установах;
- порушення основних принципів ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах [8].

Однак із набуттям чинності НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» дані проблеми поступово вирішуються, адже в даному нормативно-правовому акті обумовлено, що облікова політика суб'єкта державного сектора визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектора та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно [5]. Тож створення наказу про облікову політику стало обов'язковим.

Проте, аналізуючи попередні роки, у більшості бюджетних установ накази про облікову політику були відсутніми. Передусім це пояснюється низькою підготовкою бухгалтерів, які мають більше досвіду в практичній діяльності, ніж у теоретичній. Саме тому зміни, які були введені на початку 2015 р., свідчать про те, що розпорядження про облікову політику має бути обов'язковим для кожного суб'єкта державного сектора.

Ураховуючи методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектора, наказ про облікову політику суб'єкта державного сектора має визначати такі основні пункти:

- одиницю аналітичного обліку запасів;
- порядок аналітичного обліку запасів, форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху запасів, розроблені суб'єктом державного сектора самостійно;
- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат, застосування окремого субрахунку або аналітичного рахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- строки корисного використання груп основних засобів;
- строки корисного використання груп нематеріальних активів;
- кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності;
- уведення нових субрахунків (рахунки другого, третього порядків) зі збереженням кодів (номерів) субрахунків плану рахунків бухгалтерського обліку, затвердженого в установленому законодавством порядку;
- одиницю бухгалтерського обліку запасів;
- метод оцінки запасів при їх вибутті;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат;

- типові строки корисного використання основних засобів;
- типові строки корисного використання нематеріальних активів [4].

Обов'язки формування та зміни облікової політики покладені на головного бухгалтера бюджетної установи. Своєю чергою, він подає власні рекомендації щодо облікової політики керівнику бюджетної установи, які можуть стосуватися: зміни облікової політики з урахуванням особливостей функціонування даної установи, обґрунтування додаткових рахунків, змін у звітності та контролі господарських операцій, організації документообігу тощо.

Необхідно зазначити, що облікова політика з початку року може бути змінена в таких випадках:

- якщо змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- при зміні облікової політики покращиться достовірне відображення процесів у бухгалтерському обліку та фінансової звітності установи.

Зокрема, відповідно до НП(С)БОДС 125, вплив зміни облікової політики на події та господарські операції минулих періодів відображається у звітності шляхом:

- коригування сальдо фінансових результатів попередніх періодів на початок звітного року;
- подання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.

Якщо були здійснені зміни облікової політики, вона додається зі змінами до річної фінансової звітності у формі опису або ж підкріплюється копія наказу.

Прийняття нової облікової політики для господарських операцій, які не відбувалися раніше та які відрізняються за змістом від попередніх господарських операцій, не вважається зміною облікової політики.

Відповідно до МСБОДС 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», зміною в обліковій політиці слід вважати перехід від одного принципу обліку до іншого, а також зміну облікового підходу, визнання або вимірювання операції чи події в рамках того самого облікового принципу [6].

Важливим моментом щодо обраної та сформованої облікової політики є те, що для кожного звітного періоду має застосовуватись однакова облікова політика. Така вимога пояснюється тим, що користувачі інформації повинні мати змогу порівнювати фінансові звіти суб'єкта господарювання за певний період для визначення тенденцій у його фінансовому стані, результатах діяльності та потоках грошових коштів [9].

Висновки. Саме врахування облікової політики розпорядників бюджетних коштів підпорядкованими установами займає важливе місце в розв'язанні проблем формування облікової політики. Головною перевагою взаємозв'язку обліко-

вих політик між установами різних рівнів є полегшення контролю над організаціями нижчих рівнів. Це все пояснюється тим, що бюджетні установи являють собою багаторівневу систему, яка становить єдиний механізм.

На сьогодні наша країна перебуває у стані реформування, тому бюджетні установи як суб'єкти державного сектору повинні особливо уважно відслідковувати зміни в законодавстві та оперативного впроваджувати їх у своїй діяльності. Варто пам'ятати, що формування облікової політики в бюджетних установах є важливим і трудомістким процесом, тож вимагає від виконавців певних здібностей і відповідної підготовки.

Удосконалення облікової політики в державному секторі дозволить: покращити ведення бухгалтерського обліку; забезпечити реальність планових показників бюджету та їхнє виконання; визначити основні напрями бюджетного фінансування та ефективно використовувати фінансові ресурси, а також дасть змогу керівництву приймати обґрунтовані управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проблемні аспекти формування облікової політики суб'єкта державного сектору / О.В. Писарчук, О.М. Кудіна, В.В. Тютлікова // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 1/5(21). – С. 46–50.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV (зі змінами і доповненнями від 30.09.2015 р. № 3614–VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти, кореспонденція рахунків. Звітність : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга ; вид. 3-тє, перероб. та доп. – Житомир, 2001. – С. 324.
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629.
6. МСБОДС 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua/document/81064/18a.pdf>.
7. Безродна Т. Облікова політика бюджетних установ: проблеми становлення / Т. Безродна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С. 27–29.
8. Основні причини виникнення проблеми формування облікової політики бюджетних установ та методика її розв'язання / І.З. Адамова, М.С. Грінчук, Д.Г. Бринзила [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2009/v1/NV-2009-V1_35.pdf.
9. Свірко С.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору: позиції міжнародної теорії та практики / С.В. Свірко // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – 2009. – Вип. 6(24). – Ч. 1. – С. 65–77.

УДК 657.47

Цюрко І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського учета

Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО И ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы учета расходов на производство и формирование себестоимости продукции на примере деятельности производственного предприятия. Для решения проблемы сокращения расходов и уменьшения себестоимости продукции автором внесены предложения относительно использования выявленных в ходе анализа резервов. Автор предлагает ввести в рабочий план счетов производственного предприятия дополнительные счета и субсчета, на которых будут отображаться отдельно нормативные расходы материальных ресурсов и оба вида отклонений от норм. При этом, зная причины отклонений фактических расходов от нормативных, руководство предприятия сможет более правильно определить пути минимизации производственных расходов.

Ключевые слова: учет, расходы на производство, себестоимость продукции, резервы, производственное предприятие.

Цюрко І.А. ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено розгляду проблеми обліку витрат на виробництво і формування собівартості продукції на прикладі діяльності виробничого підприємства. Для вирішення проблеми скорочення витрат і зменшення собівартості продукції внесено пропозиції щодо використання виявлених у ході аналізу резервів. Автор пропонує ввести в робочий план рахунків виробничого підприємства додаткові рахунки і субрахунки, на яких будуть відображатися окремо нормативні витрати матеріальних ресурсів і обидва види відхилень від норм. При цьому, знаючи причини відхилень фактичних витрат від нормативних, керівництво підприємства зможе більш правильно визначити шляхи мінімізації виробничих витрат.

Ключові слова: облік, витрати на виробництво, собівартість продукції, резерви, виробниче підприємство.

Tsiurko I.A. COST ACCOUNTING FOR MANUFACTURING AND FORMATION OF PRODUCTION COSTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to accounting problems of manufacturing costs and the formation production's costs on the example of the production enterprise. The author made proposals for the use identified in the analysis of reserves to solve reduce costs and reduce the production's cost. The author proposes to introduce into the working chart of industrial enterprise accounts additional accounts and sub-accounts, which will be display separately the regulatory costs of material resources and both types of deviations from the norm. Thus, knowing the causes of deviations of actual costs from standard, the company will be able correctly to identify ways to minimize production costs.

Keywords: accounting, manufacturing costs, production costs, reserves, industrial enterprise.

Постановка проблемы. В экономических условиях хозяйствования и ведения производственной деятельности предприятия стремятся к сокращению расходов и максимизации прибыли. Чем меньше мы затрачиваем ресурсов, тем больше экономической выгоды можем получить от реализации произведенной продукции, вкладывая свободные средства в развитие бизнеса, персонала, освоение новых технологий, формируя устойчивую позитивную репутацию на занимаемом сегменте рынка. Поэтому рассмотрение проблемы учета расходов на производство и формирование себестоимости продукции за счет нахождения путей их сокращения является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Учитывая вклад отдельных ученых в исследование данной проблематики, необходимо отметить труды Ананькиной Е.А. [1], Бобко Н.А. [2], Проидуис И.П. [3], которые указывают, что основными резервами снижения расходов на производство и себестоимости продукции являются: увеличение объемов производства при достигнутом уровне общих производственных расходов; уменьшение расходов на производство за счет повышения уровня производительности труда и за счет более экономного использования материальных ресурсов.

Цель статьи заключается в том, чтобы на основе анализа деятельности производственного предприятия ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» определить возможные резервы сокращения расходов на производство и формирование себестоимости продукции, предложить

направления усовершенствования бухгалтерского учета расходов производственного предприятия.

Изложение основного материала исследования. Знакомившись с данными бухгалтерской отчетности и особенностями хозяйственной деятельности ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД», а также с существующим на предприятии порядком учета расходов на производство и формирование себестоимости продукции, автор выявил наличие резервов уменьшения производственных расходов. Прежде всего руководству ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» следует оценить, какими из возможных резервов минимизации расходов оно располагает и какие резервы может использовать.

По мнению Грещак М.Г. [4] и Партина Г.О. [5], основными направлениями снижения расходов на производство являются: 1) повышение технического уровня производства; 2) совершенствование организации производства; 3) совершенствование организации труда; 4) изменение объема, номенклатуры и ассортимента продукции; 5) улучшение использования материальных ресурсов; 6) отраслевые факторы.

Кроме того, Гомонко Э.А. [6] предлагает классифицировать резервы снижения производственных расходов предприятия по калькуляционным статьям следующим образом: резервы уменьшения себестоимости продукции – по статье калькулирования «Сырье и материалы»; резервы уменьшения себестоимости продукции – по статье «Заработная плата работников основного производства; резервы уменьшения себестоимости – по статье «Топливо и энер-

гия на технологические цели»; резервы уменьшения себестоимости – по статье «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования»; резервы уменьшения себестоимости продукции – по калькуляционной статье «Производственные расходы».

Резервы снижения расходов, выявленные по каждой статье расходов, за счет осуществления конкретных организационных и технических мероприятий способствуют экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и других ресурсов.

Экономии расходов по оплате труда, полученную в результате проведения организационно-технических мероприятий, можно рассчитать, умножив разницу между значениями трудоемкости до и после внедрения мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда [6]. Затем сумму экономии следует увеличить на процент начислений на фонд оплаты труда, включаемый в себестоимость продукции (единый социальный взнос).

Резервы экономии общепроизводственных расходов определяют путем проведения их факторного анализа по каждой статье расходов. Экономия достигается за счет разумного сокращения аппарата управления цехами, участками, рационального расходования средств на командировки, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции.

Резервы увеличения выпуска продукции выявляются в процессе анализа производственной программы. При увеличении объемов производства продукции увеличиваются только переменные расходы (прямые материальные расходы, прямая заработная плата работников основного производства, др.). Сумма постоянных расходов не меняется, и за счет этого достигается уменьшение себестоимости изделий.

Перечисленные направления и мероприятия минимизации расходов на производство могут быть рассмотрены и применены руководством ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД». Достижение меньшей себестоимости производимой продукции улучшит финансовый результат предприятия и его финансовое состояние в целом. Кроме того, по мнению автора, руководство и бухгалтерия фирмы должны внести ряд усовершенствований в учетную политику в сфере производства, а именно:

1) регулярно осуществлять аудиторские проверки финансовой отчетности, обращаясь к профессио-

нальным аудиторским компаниям, для обеспечения достоверности, правильности и правдивости учетной информации;

2) применять аналитические расчеты для определения нерентабельных товарных позиций и поиска резервов уменьшения производственных расходов;

3) пересмотреть базу распределения общепроизводственных расходов между производственными заказами;

4) учитывать и контролировать изменения в производственных расходах на выполнение отдельных заказов, одновременно определяя и документируя причины этих изменений.

Для внедрения практики аналитических расчетов и для контроля уровня производственных расходов на выполнение заказов, на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» целесообразно ввести должность бухгалтера-аналитика, который занимался бы всесторонним анализом расходов предприятия.

Как было установлено в процессе анализа производственной деятельности, на данный момент на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» применяется позаказный метод учета расходов на производство и калькулирования себестоимости продукции, то есть все производственные расходы предприятия формируются в аналитике отдельных заказов. При этом предприятие не применяет норм использования материальных ресурсов, а рассчитывает себестоимость заказа по фактическим расходам. В такой ситуации руководству приходится реагировать ситуационно, и многие проблемные моменты и возможные резервы минимизации расходов оказываются незамеченными своевременно. По мнению автора, на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» следует внедрить элементы нормативного метода учета расходов, разработав и утвердив нормы расхода комплектующих, материалов и деталей для каждого потенциального производственного заказа (контроллера, редактора электроавтоматики, системы числового программного управления). Одновременно нужно осуществлять учет изменений и отклонений от норм по причинам возникновения и ответственным лицам. Разработку норм следуетверить начальнику производства и бухгалтеру-аналитику, а утвердить нормы – главному бухгалтеру и директору.

В дальнейшем при выполнении каждого производственного заказа начальнику производства сле-

Таблица 1

Дополнительные субсчета для учета нормативных материальных расходов и отклонений от норм производственного предприятия (авторское предложение)

Название калькуляционной статьи (прямых материальных расходов)	Дополнительные субсчета для учета нормативных расходов, отклонения по цене и отклонения по количеству		Расходы и отклонения, которые учитываются на счетах (субсчетах)
	для счетов 8 класса	для счетов 2 класса	
Сырье и материалы	801 норм	201 норм	расход по норме
	801 откл_ц	201 откл_ц	отклонение по цене
	801 откл_к	201 откл_к	отклонение по количеству
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	802 норм	202 норм	расход по норме
	802 откл_ц	202 откл_ц	отклонение по цене
	802 откл_к	202 откл_к	отклонение по количеству
Топливо	803 норм	203 норм	расход по норме
	803 откл_ц	203 откл_ц	отклонение по цене
	803 откл_к	203 откл_к	отклонение по количеству
Запасные части	806 норм	207 норм	расход по норме
	806 откл_ц	207 откл_ц	отклонение по цене
	806 откл_к	207 откл_к	отклонение по количеству
Прочие материалы	809 норм	209 норм	расход по норме
	809 откл_ц	209 откл_ц	отклонение по цене
	809 откл_к	209 откл_к	отклонение по количеству

дует вести первичный учет расхода материальных ресурсов по фактическим данным и по нормам, а затем передавать эту информацию бухгалтеру-аналитику. Бухгалтеру-аналитику, получившему данные по заказам от начальника производства, следует рассчитать отклонения фактических материальных расходов от нормативных по каждому заказу и предоставить руководству информацию об этих отклонениях.

Отклонение представляет собой разницу между фактическим значением расходной статьи определенного заказа и значением, предусмотренным нормой. Использование отклонений помогает планировать и контролировать производственную деятельность предприятия. Для прямых материальных расходов определяют два вида отклонений: отклонение по цене и отклонение по количеству [7].

Автор предлагает ввести в рабочий план счетов ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» дополнительные счета и субсчета (табл. 1), на которых будут отображаться отдельно нормативные расходы материальных ресурсов и оба вида отклонений от норм. Тогда перерасход материалов будет отражаться по дебету предложенных счетов, а положительные отклонения (экономия) – по кредиту. Бухгалтерские проводки по учету отклонений от норм нужно указывать сразу после получения производственного отчета начальника производства. Об отклонении от норм бухгалтеру-аналитику следует немедленно информировать руководство предприятия, а причины отклонения от норм должны выясняться сразу же после факта их установления в разрезе ответственных лиц.

Рассмотрим пример учета прямых материальных расходов на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» в двух вариантах: 1) непосредственное отнесение на бухгалтерские счета фактической суммы расходов; 2) учет по нормам расходования материальных ресурсов и по отклонениям от норм.

Допустим, в марте по заказу № 1012-9/1 ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» произвело 10 единиц контроллеров электроавтоматики. Прямые материальные расходы на выполнение заказа фактически составили 21 125 грн. Нормативные расходы материальных ресурсов на единицу готовой продукции (контроллера) равны 6 шт. типовых комплектующих деталей (транзисторов), которые планировалось приобрести по 300 грн./шт. По факту было приобретено и использовано 65 шт. комплектующих по цене 325 грн./шт. (5 шт. было испорчено в ходе монтажа). При существующем на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» порядке бухгалтерского учета будут сделаны проводки: 1) Дт 802 Кт 202 на сумму 21 125 грн. (израсходованы комплектующие в процессе производства); 2) Дт 23 Кт 802 на сумму 21 125 грн. (списана стоимость израсходованных комплектующих в состав расходов на производство).

Рассчитаем фактический расход, нормативный расход и отклонения по цене и по использованию комплектующих в производстве:

$$\begin{aligned} \text{Отклонение по цене} &= 65 \text{ шт.} \times \\ &\times (325 \text{ грн.} - 300 \text{ грн.}) = +1625 \text{ грн.} \\ \text{Отклонение по использованию} &= 300 \text{ грн.} \times \\ &\times (65 \text{ шт.} - 60 \text{ шт.}) = +1500 \text{ грн.} \\ \text{Фактические материальные расходы} &= \\ &= 65 \text{ шт.} \times 325 \text{ грн.} = 21\,125 \text{ грн.} \\ \text{Нормативные материальные расходы} &= \\ &= 60 \text{ шт.} \times 300 \text{ грн.} = 18\,000 \text{ грн.} \\ \text{Общее отклонение от норм расхода} &= \\ &= 21\,125 \text{ грн.} - 18\,000 \text{ грн.} = 3\,125 \text{ грн.} \end{aligned}$$

В том случае, если предложения автора (табл. 1) будут внедрены на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД», то

бухгалтерские проводки будут иметь следующий вид (табл. 2):

Таблица 2
Бухгалтерские проводки на производственном предприятии после внедрения предложений автора

Дебет	Кредит	Сумма
1) Израсходованы комплектующие в процессе производства:		
802 _{норм}	202 _{норм}	18 000 грн.
802 _ц	202 _{откл_ц}	1 625 грн.
802 _к	202 _{откл_к}	1 500 грн.
2) Списана стоимость комплектующих в составе расходов на производство:		
23	802 _{норм}	18 000 грн.
23	802 _{откл_ц}	1 625 грн.
23	802 _{откл_к}	1 500 грн.

Как видим, на счет 23 «Производство» в конечном итоге отнесена фактическая сумма прямых материальных расходов (комплектующих) – 21 125 грн. Но одновременно на дополнительных субсчетах можно видеть, каким должен был быть расход по нормам (18 000 грн.) и за счет чего произошел перерасход (на 1 625 грн. больше из-за удорожания комплектующих; на 1 500 грн. больше из-за поломки нескольких комплектующих в процессе сборки продукции). Всю эту информацию следует подготавливать бухгалтеру-аналитику, а затем предоставлять данные главному бухгалтеру и руководству предприятия для принятия управленческих решений, предотвращающих перерасход в дальнейшем.

Зная причины отклонений фактических расходов от нормативных, руководство ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» сможет более правильно определить пути минимизации производственных расходов, задействовав имеющиеся у предприятия резервы.

В результате внедрения на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» в бухгалтерский учет предложений автора потребуются и определенные изменения при проведении аудиторской проверки. Аудитору в этом случае следует не только установить обоснованность списания прямых материальных расходов на счет 23 «Производство», но и убедиться в обоснованности установленных на предприятии норм и в правильности расчета отклонений от норм.

Также, по мнению автора, необходимо усовершенствовать порядок распределения общепроизводственных расходов между заказами, существующий на ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД». В настоящее время базой распределения таких расходов выбраны прямые материальные расходы по заказам. То есть общепроизводственные расходы распределяются между заказами месяца в такой же пропорции, в которой соотносятся прямые расходы (материальные и на оплату труда) по этим заказам. Получается, что общепроизводственные расходы удорожают еще больше себестоимость и так самых затратных заказов. Более рационально будет выбрать другую базу распределения общепроизводственных расходов, например, количество человеко-часов или машино-часов, затраченных при выполнении заказов.

Выводы. Таким образом, достижение высоких результатов работы ООО «НПФ «Вест Лабс ЛТД» в будущем связано с управлением расходами на производство продукции. Этот сложный управленческий процесс должен охватывать все производственные операции, происходящие на предприятии. С одной стороны, руководству фирмы следует выявлять и

использовать резервы минимизации расходов. С другой стороны, необходимо совершенствовать бухгалтерский учет и внедрять экономический анализ производственных расходов, чтобы оценить себестоимость более объективно и своевременно информировать управляющих о росте затрат.

Перспективами дальнейших исследований является рассмотрение проблем, которые сдерживают функционирование малого бизнеса в Украине, и нахождение путей их преодоления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ананькина Е.А. Управление затратами : [конспект лекций] / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. – М. : ПРИОР, 1998. – 64 с.
2. Бобко Н. А. Резервы снижения материальных расходов промышленного предприятия / Н.А. Бобко, Р.О. Крутько [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_038.pdf.
3. Продиус И.П. Пути снижения себестоимости продукции на предприятии / И.П. Продиус, Е.Ю. Щецина // *Економічний часопис-XXI*. – 2011. – № 5–6. – С. 33–36.
4. Грещак М.Г. Управління витратами : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципл.] / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
5. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : [монографія] / Г.О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
6. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии : [учебник] / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. – М. : КНОРУС, 2010. – 320 с.
7. Атамас П.И. Управлінський облік : [навч. посіб.] / П.И. Атамас ; 2-ге вид. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 440 с.

УДК 657

Яцунська О.С.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ» ТА ЇЇ СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

У статті розглянуто генезис наукових підходів економічних шкіл до трактування категорії «основний капітал». Визначено серед них найбільш прийнятні до умов сьогодення, які дозволять системно розглянути сутність та облікову структуру визначеного об'єкта. На підставі концептуальних засад трудової теорії вартості К. Маркса та здобутків науковців-попередників узагальнено сучасну облікову інтерпретацію основного капіталу. Зазначено потребу системного опрацювання й узгодження понятійно-категоріального апарату та нормативної бази щодо визначення елементів фінансової звітності, а саме «необоротні» – «оборотні», «довгострокові» – «короткострокові», або «непоточні» – «поточні».

Ключові слова: основний капітал, об'єкт бухгалтерського обліку, необоротні активи, основні засоби, гудвіл.

Яцунская О.С. РАЗВИТИЕ КАТЕГОРИИ «ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ» И ЕЕ СОВРЕМЕННАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрен генезис научных подходов экономических школ к трактовке категории «основной капитал». Обозначены среди них наиболее приемлемые к современным условиям, которые позволяют системно рассмотреть сущность и учетную структуру исследуемого объекта. На основе концептуальных положений трудовой теории стоимости К. Маркса и ученых-предшественников обобщена современная учетная интерпретация основного капитала. Обозначена необходимость системной доработки понятийно-категориального аппарата и нормативной базы в поле определения элементов финансовой отчетности, а именно «необоротные» – «оборотные», «долгосрочные» – «краткосрочные», или «не текущие» – «текущие».

Ключевые слова: основной капитал, объект бухгалтерского учета, активы, необоротные активы, основные средства, гудвил.

Iatsunskia O.S. DEVELOPMENT OF CATEGORY «FIXED CAPITAL» AND ITS MODERN INTERPRETATION IN ACCOUNTING

Genesis of scientific approaches of economic schools concerning the category «fixed capital» interpretation is considered in the research. The work designated the most acceptable among them to modern conditions and which allow to consider systemically essence and accounting structure of the studied object. On the basis of conceptual provisions of labour theory of cost of K. Marx and scientists-predecessors the modern accounting interpretation of fixed capital is generalized. The article has designated need of system completion of the conceptual and categorial device and regulatory base in the field of definition of financial statements elements, namely «long-term» – «short-term», or «noncurrent» – «current».

Keywords: fixed capital, object of accounting, assets, non-current assets, fixed assets, goodwill.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації як ніколи відчувається навалне розповсюдження інформаційних технологій, що неминуче призводить до змін основного капіталу, пов'язаних із його натурально-речовим складом та вартісними характеристиками, які є індикаторами розвитку та конкурентоспроможності національного господарства.

Отже, актуальність дослідження розвитку основного капіталу та його бухгалтерської інтерпретації витікає з його зростаючої ролі в процесі вдосконалення економічних відносин та формуванні умов для більш ефективного функціонування всієї економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати фундаментальних та прикладних досліджень, присвячених питанням сутності економічної категорії «капітал» та його складової «основного капіталу», викладено в працях науковців-економістів, а саме Л.В. Шинкарук, М.О. Думан та Л.Л. Жданової.

Із позиції бухгалтерської інтерпретації основного капіталу до дослідження підходили А.В. Янчев, В.О. Лесняк, О.С. Кірей, В.А. Замлинський, О.О. Жарікова, О.Л. Наумчук, Т.М. Ступницька, Т.Г. Камінська, А.П. Грінько тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кіль-

кість наукових праць, досі дискусійним залишається визначення облікової структури даної економічної категорії для цілей бухгалтерського обліку, що обумовлює необхідність системного розгляду та окреслення ряду економічних теорій, які можуть бути покладено до основи її дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні генезису економічної категорії «основний капітал» різними економічними школами та визначенні найбільш прийнятних підходів до умов сьогодення, що дозволить системно розглянути її сутність та уточнити її обґрунтувати її облікову структуру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «основний капітал» формувалася в процесі тривалої еволюції суспільства, науково-технічного прогресу, економічних відносин та, як наслідок, економічної думки.

Першу спробу теоретичної характеристики капіталу здійснили меркантилісти, але вони орієнтувалися на зовнішні форми його руху, у зв'язку з чим проблема була зведена до торговельного прибутку, який утворюється у сфері обігу, що не дозволило дати вірну характеристику ролі матеріального виробництва.

Однією з перших наукових шкіл, які перенесли дослідження капіталу зі сфери обігу до сфери виробництва, були фізіократи. У XVIII ст. голова даної школи Ф. Кене, визначивши в *Tableau economique*, що сільськогосподарські знаряддя праці, будівлі, худоба і все те, що використовується в землеробстві протягом декількох виробничих циклів, є *avance primitives* (первісними авансами), дав перше поняття основного капіталу [1, с. 34].

Подальшого розвитку категорія «основний капітал» набула в дослідженні А. Сміта, який у своїй роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів», а саме у другій книзі «Про природу капіталу, його нагромадження і використання», усебічно розглядає сутність, економічну роль, значення і функції капіталу. На думку автора, джерелом капіталу виступає накопичений (тобто невтрачений на споживання) запас, адже «...особа, яка володіє запасами, які достатні для забезпечення його протягом декількох місяців або років, звісно, намагається здобути дохід із більшої частини цих запасів, залишивши для безпосереднього свого споживання лише стільки, скільки необхідно для прожиття до тих пір, поки почне надходити цей дохід» [2, с. 308]. Таким чином, автор поділяє запаси особи на два види, а саме: «...та частина, від якої особа очікує одержати прибуток, називається капіталом. Друга частина – це та, яка використовується на споживання» [2, с. 308].

Надалі А. Сміт визначає два способи використання капіталу задля отримання доходу, або прибутку, які являють собою критерії розподілу капіталу на два види:

- оборотний – «...він може бути використаний на виробництво, переробку або придбання товарів із метою перепродажу їх із прибутком. Капітал, використаний таким чином, не приносить доходу або прибутку своєму власнику, доки він залишається в його володінні або зберігає свою колишню форму» [2, с. 308];

- основний – «...капітал може бути використаний на поліпшення землі, на купівлю корисних машин або інструментів чи інших подібних предметів, які приносять дохід або прибуток без переходу від одного власника до іншого або без подальшого обороту» [2, с. 309].

Д. Рікардо у «Початках політичної економії» в якості критерію поділу капіталу на основний та оборотний визнавав строк їхнього використання «в

залежності від того, чи швидко зношується капітал та чи часто він потребує на відтворення або споживається повільно, відноситься або до основного або оборотного капіталу» [2, с. 417].

Досить фундаментально досліджував сутність основного капіталу Дж. Мілль у першому томі «Основ політичної економії». Автор більш чітко вказав на багаторазову участь основного капіталу у виробничому процесі: «...значна частина капіталу, утілена в знаряддях виробництва, що відрізняються більш-менш тривалим існуванням, яка використовується у виробництві, не виключається з нього, а залишається в ньому, причому функція цієї частини капіталу не вичерпується одноразовим споживанням. Капітал, що існує у будь-яких із таких довговічних форм і дохід від якого надходить протягом відповідно тривалого періоду, називається основним капіталом» [3, с. 195].

Істотний внесок у теорію капіталу зробив Ж.-Б. Сей, який бачив у ньому один із можливих чинників виробництва, що поряд із працею та землею приносить його власнику дохід [4, с. 248].

Із часом класична теорія капіталу отримала розвиток у вченні «Капітал» К. Маркса, яким зроблено значний внесок у визначення сутності капіталу та обґрунтування його соціально-економічної природи; його метаморфозів та їхнього кругообігу, які знайшли відображення в загальновідомій формулі кругообігу капіталу [5, с. 31–114].

Виходячи з відмінності «...ролей, які засоби виробництва та робоча сила в час процесу виробництва відіграють у створенні вартості...», а також «... прибуткової вартості, вони розрізняються як постійний (с) та змінний капітал (v)» [5, с. 44]. Надалі, досліджуючи питання процесу обороту капіталу як «... проміжок часу з моменту авансування капітальної вартості у визначеній формі до моменту повернення рухомої капітальної вартості у тій же самій формі» (тобто грошовій), К. Марксом було визнано, що не всі її частини обертаються однаково [5, с. 176]. Так, «... засоби праці, вступивши одного разу у сферу виробництва, уже ніколи її не залишають. Їх міцно утримує у сфері виробництва їх функція» [5, с. 177]. Таким чином, К. Маркс відносив до основного капіталу ту частину капіталу, яка, цілком приймаючи участь у виробництві, переносить свою вартість на продукт не відразу, а частинами, протягом ряду виробничих циклів. Отже, поділ капіталу на основний та оборотний здійснюється за критерієм розмежування у перенесенні та відшкодуванні їхньої вартості.

Слід відзначити, що незважаючи на свою майже 150-річну історію, трудова теорія вартості К. Маркса й досі залишається основою одного з елементів методів бухгалтерського обліку, а саме «грошової оцінки», за яким оцінка активів суб'єкта господарювання переважно здійснюється виходячи з витрат на їхнє виробництво та придбання, тобто історичною (фактичною) собівартістю. Та найголовніше, що «кругообіг капіталу» виступає предметом бухгалтерського обліку.

Із позиції корисності (споживчої вартості) розглядали сутність і поняття «основний капітал» К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк. Основний капітал вони відносили до благ вищого порядку, або непрямих благ, тому що корисність основного капіталу виявляється опосередковано (непрямим шляхом), тобто цінністю благ нижчого порядку.

Л. Вальрас (швейцарський економіст, засновник «математичної школи») визначав усі наявні ресурси

як «основний капітал, або капітал як такий», під яким розумів усякий вид суспільного багатства, який не споживається зовсім або який споживається лише через певний період [4, с. 232].

У рамках нашого дослідження концепція «суб'єктивної цінності» представників школи маржиналізму є цікавою з позиції оцінки об'єктів основного капіталу. Адже, як зазначає І.В. Супрунова, «двоєдиний характер, властивий економічній цінності та вартості, що теоретично втілюється у протиставленні трудової теорії вартості та теорії граничної корисності, у бухгалтерському обліку реалізується у протиставленні оцінки за історичною собівартістю і ринковою ціною (справедливою вартістю)» [6, с. 8].

Також слід підкреслити факт практичної реалізації в міжнародній та вітчизняній системі бухгалтерському обліку положення щодо опосередкованого виявлення корисності об'єктів основного капіталу. Так, згідно з МСБО 36 «Зменшення корисності активів» та П(с)БО 28 «Зменшення корисності активів», теперішня вартість очікуваних грошових потоків від використання об'єктів активу визначається виходячи з чистих грошових надходжень від реалізації продукції.

Учені С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, називаючи основний капітал фізичним капіталом, визначають його як «...запас вироблених товарів, які приймають участь у виробництві товарів і послуг». У своїх дослідженнях вони виходили з принципу, що основний капітал є благом тривалого користування, його сьогоденна цінність залежить від того, що він виробить у майбутньому [7, с. 322–323].

Економісти П. Самуельсон, В. Нордхаус розглядають «основний капітал» як такий, що складається із тих вироблених благ тривалого користування, які, своєю чергою, використовуються як ресурси у подальшому виробництві [8, с. 287]. Фундаментальною властивістю основного капіталу дані вчені називали те, що він «одночасно є як ресурсом, так і продуктом» [8, с. 287]. Причому на цей ресурс поширюється право власності, що визначає здатність людей або фірм володіти, купувати, продавати або використовувати його.

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю відносять капітал (поряд із землею, працею та підприємницькою спроможністю) до категорії «економічних ресурсів», під якими розуміється вся частина виробничих засобів виробництва, тобто машини, обладнання, заводські транспортні засоби й збутова мережа, інструменти, товари, що використовуються у виробництві, та використовують термін «інвестиційні ресурси» [9, с. 26]. Такий підхід науковців дозволяє нам розглядати засоби виробництва, а саме об'єкти основного капіталу, в якості частки інвестиційного проекту, якому вони підпорядковані.

Узагальнюючи здобутки попередників щодо поняття основного капіталу та враховуючі його особливості сучасного етапу розвитку, Л.В. Шинкарук було визначено ряд основних критеріїв, які характеризують сутність основного капіталу: здатність приносити дохід; здатність володіти правом власності; здатність віддзеркалювати вплив на відтворувальний процес інноваційних, інформаційних, інтелектуальних факторів, що виявляється у структурі об'єктів основного капіталу; здатність тривалий час зберігати свою корисність, хоча в умовах науково-технічного прогресу терміни ефективного використання скорочуються, що повинно бути враховане при оновленні основного капіталу, де необхідно приділяти більше уваги удосконаленню якісних характе-

ристик основного капіталу; можливість його оцінки, за фактично виробленими затратами; можливість прийняти й оперувати визначенням, де поряд із матеріальними активами до складу основного капіталу входять і нематеріальні активи, що обґрунтовано характером руху їхньої вартості, відповідно до якого вартість капіталу в процесі виробничого функціонування і зносу поступово переноситься на продукт [10].

За результатами першого етапу нашого дослідження щодо генезису економічної категорії «основний капітал» визначено декілька підходів економічних шкіл, які буде покладено до основи дослідження облікової інтерпретації досліджуваної категорії:

- класичний економічний та його апофеоз – трудова теорія вартості К. Маркса, із позиції визнання за якою підґрунтям поділу капіталу на основний та оборотний виступають термін використання та характер руху їхньої вартості в процесі кругообігу капіталу; із позиції вартості – оцінка засобів виробництва за кількістю витраченої суспільно-необхідної праці, яка в бухгалтерському обліку розглядається як історична (фактична) собівартість.

- школи маржиналізму, яка зазначила, що цінність основного капіталу визначається цінністю виробленого продукту та за сучасних умов відображається у процедурі виявлення зменшення корисності активів суб'єкта господарювання;

- підхід К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю стосовно визнання засобів виробництва в якості «інвестиційних ресурсів», що дозволяє розглядати об'єкти основного капіталу як складові інвестиційного проекту.

Наступним етапом нашого дослідження виступає розгляд основного капіталу з позиції бухгалтерської науки. Слід відзначити, що в бухгалтерському обліку, генезис якого нерозривно пов'язаний із розвитком економічних теорій, саме спроможність генерувати дохід (термінологією бухгалтерського обліку «майбутні економічні вигоди»), згідно з «Концептуальною основою фінансової звітності» у міжнародній практиці та Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», виступає одним із критеріїв визнання активів господарюючого суб'єкта [11; 12], які в подальшому за часовим критерієм, а саме рік, згруповані у дві класифікаційні групи – необоротні та оборотні активи у вітчизняній системі обліку, та непоточні й поточні у міжнародній відповідно.

Слід зазначити, що використання термінів «необоротні активи», «довгострокові активи» та «непоточні активи» у нормативному полі знайшло відображення в бурхливій науковій полеміці щодо їх доречності.

Так, більшість дослідників [13–15], спираючись на тезу К. Маркса «...уся капітальна вартість знаходиться в постійному обігу та в цьому смислі весь капітал є обіговим» [5, с. 177], уважає за необхідне ввести до офіційного обороту термін «довгострокові активи» замість «необоротні».

Звернемося до міжнародної практики, де, як зазначалося вище, згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності», використовуються прикметники *current* та *non-current*, які в офіційній версії перекладу наведено як «поточні» та «непоточні» [16]. Але в «Новому англо-російському економічному словнику» Ш.Ф. Жданової слово *current* має декілька варіантів перекладу, серед яких: поточний; діючий; сучасний; той, що знаходиться в обігу [17, с. 242]. Із наведених варіантів у нашому контексті підходять два варіанти, це – поточний або той, що знаходиться

у обігу. Як наслідок, його антонім можна перекласти як непоточний, або той, що не знаходиться в обігу.

Другий варіант ми відразу виключаємо з розгляду, бо, як зазначалося вище, застосування поняття «необоротні активи» є некоректним по відношенню до кругообігу капіталу взагалі. Тому доходимо висновку, що використання прикметників «поточні» та «непоточні» є більш обґрунтованим.

Однак, аналізуючи Додаток 1 до НП(с)БО 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ми зустрічаємо використання різних визначень [18]:

- довгострокові (довгострокові біологічні активи, довгострокова дебіторська заборгованість, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, довгострокові забезпечення);

- необоротні (інші необоротні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття);

- оборотні (інші оборотні активи);

- короткострокові (короткострокові кредити банків);

- поточні (поточні біологічні активи, інша поточна дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, поточна кредиторська заборгованість, поточні забезпечення, інші поточні зобов'язання).

Отже, за результатами вище викладеного унаочнюється термінологічна плутанина, яка обумовлює необхідність узгодженості понятійно-категоріального апарату та нормативної бази щодо визначення елементів Балансу, а саме «довгострокові» – «короткострокові», або «непоточні» – «поточні».

Із визначенням «необоротні активи» також не погоджується й А.П. Грінько, на її думку, більш доцільним буде використання терміну «основний капітал», «оскільки він складає основну частку всіх активів» [19, с. 32]. Однак ця теза автора не підтверджується даними статистичних спостережень, згідно з якими загальна питома вага необоротних активів складає: у 2008 та 2009 рр. – 48%; 2010 р. – 45%; 2011 р. – 44%; 2012 та 2013 рр. – 46%; у 2014 р. – 45%. Також слід відзначити, що автором не була врахована залежність структури балансу від виду економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Другим критерієм визнання основного капіталу як економічної категорії та необоротних активів у бухгалтерського обліку є термін «використання більш одного року». Однак поєднання першого та другого критеріїв визнання основного капіталу та необоротних активів призвели до необґрунтованого ототожнювання їх у науковій літературі та викликало необхідність визначення бухгалтерської інтерпретації «основного капіталу» та розмежування інших об'єктів необоротних активів за формами (видами) капіталу.

Так, О.А. Наумчук, розглядаючи сутність основного капіталу, до складу його облікових об'єктів відносить інші довгострокові матеріальні активи, нематеріальні активи та виробничі основні засоби; людського капіталу – невиробничі основні засоби, адже об'єкти культурно-просвітницького та житлово-комунального призначення покликані на відновлення робочої сили; грошового капіталу – капітальні інвестиції, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість [13, с. 16–17].

Т.М. Ступницька виступила з критикою щодо наведеної класифікації О.А. Наумчук та запропонувала дещо інший варіант, відповідно до якого надала власне визначення основного капіталу: «... це частина капіталу промислового підприємства (у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах), яка інвес-

тована в його необоротні активи». Але нам здається помилковим підхід щодо ототожнювання всіх об'єктів необоротних активів з основним капіталом, адже в такому випадку нехтується також і всі матеріальні умови в процесі кругообігу капіталу [20, с. 17–20].

Обґрунтованим є зауваження автора стосовно двох позицій: невключення невиробничих основних засобів до складу основного капіталу, адже, за словами К. Маркса, до засобів праці в більш широкому розумінні належать також і всі матеріальні умови, необхідні для здійснення процесу праці, які прямо «...не входять до нього, але без них він або зовсім неможливий, або може відбуватися лише в недосконалому вигляді»; та включення відстрочених податкових активів у складі інших матеріальних довгострокових активів до грошової форми капіталу.

Цікавою також є думка автора щодо класифікації об'єктів бухгалтерського обліку відносно сучасних форм капіталу (промислового, фінансового, інтелектуального). Так, дослідник до складу промислового капіталу відносить основний (необоротний) та оборотний матеріальний капітал; фінансового – грошові кошти, фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість; інтелектуального – нематеріальні активи [21, с. 322]. Але хотілося б зазначити, що запропонована підпорядкованість облікових категорій форм капіталу має декілька дискусійних питань: по-перше, грошові кошти, фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість мають належати до складу грошової форми промислового капіталу; по-друге, викликає сумнів, що до складу фінансового капіталу входять лише названі автором об'єкти, адже фінансовий капітал являє собою «еволюційну форму капіталу» (як це зазначено самим автором) [21, с. 320] та, за визначенням Л.Л. Жданової, є «інтеграцією монополізованого промислового і монополізованого банківського капіталу» [22, с. 239]. Тобто до складу фінансового капіталу повинні входити облікові об'єкти, які підпорядковані промисловому; по-третє, включення нематеріальних активів до складу інтелектуального капіталу, а не до складу промислового в якості основного капіталу, що обґрунтовано характером руху їхньої вартості.

На думку А.П. Грінько, яка ототожнює основний капітал із довгостроковими активами, до складу основного капіталу включає: основні матеріальні активи (основні засоби, інші матеріальні активи, групи вибуття основних матеріальних активів, незавершені капітальні інвестиції, інвестиційна нерухомість, довгострокові біологічні активи), нематеріальні активи (права користування нематеріальними активами, інші нематеріальні активи, гудвіл) та довгострокові фінансові активи (дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції, відстрочені податкові активи) [19, с. 37].

Однак, незважаючи на деякі дискусійні питання щодо включення окремих об'єктів до складу основного капіталу, незрозумілим стає загальний підхід автора. Адже, по-перше, запропонована «унікальна» класифікація основного капіталу з позиції різних критеріїв та факторів, які впливають на його складові, суперечить сама собі. Стає незрозумілим, яким чином можна застосовувати для класифікації довгострокової дебіторської заборгованості та довгострокових фінансових інвестицій в якості підстав «характер використання», «характер володіння», «характер обслуговування окремих видів діяльності», «функціональне призначення» та «ступінь використання» [19, с. 58]. По-друге, надана в дисертаційній роботі

класифікація основного капіталу для цілей бухгалтерського обліку за підставою «за бухгалтерськими рахунками та субрахунками» взагалі не включає довгострокові дебіторську заборгованість та фінансові інвестиції [19, с. 69].

Отже, узагальнюючи здобутки попередників, необоротні активи, які складаються з ряду різноманітних об'єктів, які, відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку, згруповані за їхньою економічною однорідністю у дев'ять груп [23], на нашу думку, слід розмежувати за функціональними формами промислового капіталу виходячи з їхніх сутності, функцій та способу перенесення вартості (рис. 1).

Як видно з рис. 1, до складу частини продуктивного капіталу, тобто основного капіталу, включають основні засоби, інші необоротні активи, нематеріальні активи та довгострокові біологічні активи, що, як зазначалося вище, обумовлено характером руху їхньої вартості. Однак нам хотілось би зауважити, що включення капітальних інвестицій до грошової функціональної форми промислового капіталу є дещо умовним, як і до складу основного капіталу. Цей факт можна пояснити тим, що вони знаходяться в перехідній формі, тобто вже не гроші, але ще й не об'єкти основного капіталу.

Достатньо новою виступає дефініція «гудвіл» (від англ. Goodwill – доброзичливість, прихильність, престиж), яка почала активно використовуватися на початку 90-х років ХХ ст. Однак як економічне явище гудвіл виникає та розвивається пліч-о-пліч із розвитком капіталізму та набуває свого, так би мовити, зрілого стану на етапі монополістичного капіталізму. Отже, саме цей період можна охарактеризувати як активний процес концентрації та централізації капіталу у вигляді горизонтальної та вертикальної інтеграції. Джерелом виникнення гудвілу виступає саме централізація капіталу, тобто при придбанні та злитті підприємств, та являє собою «...перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних, ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання».

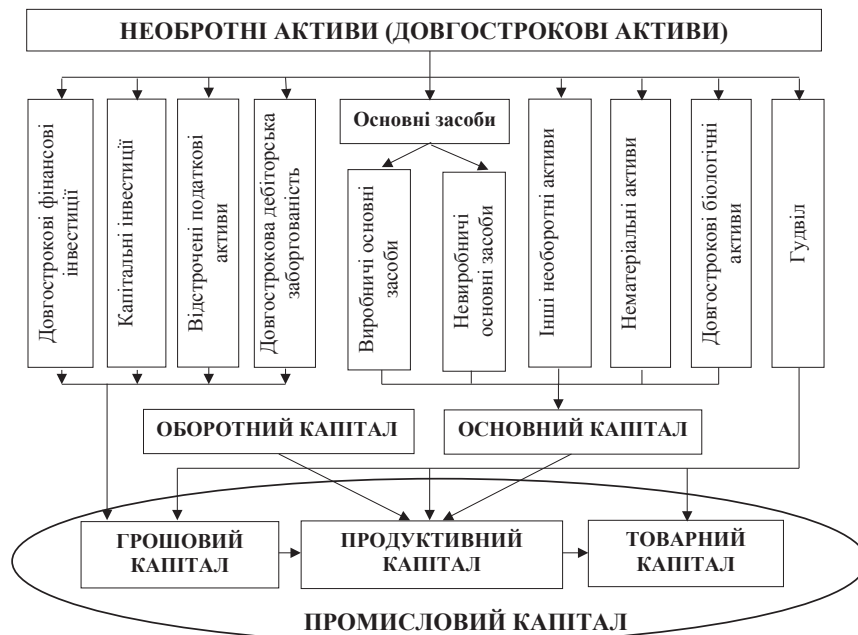


Рис. 1. Об'єкти необоротних (довгострокових) активів як складові функціональних форм промислового капіталу

Більш детальне визначення гудвілу наведено у Податковому кодексі України: «Нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо» [24]. Тобто можна дійти висновку, що гудвіл за своєю економічною природою являє частину монопольного надприбутку, який формується на всіх стадіях обігу та функціональних формах капіталу, як це було зображено на рис. 1.

Висновки. За результатами проведеного дослідження розвитку економічної категорії «основний капітал» та його бухгалтерського інтерпретації можна заключити:

1. Історія генезису досліджуваної категорії, трактування її різноманітними школами передусім обумовлено методологією дослідження проблем свого часу.
2. Найбільш прийнятними підходами до умов сьогодення, які дозволяють системно розглянути сутність та уточнити й обґрунтувати облікову структуру основного капіталу, виступають: класичний економічний та його апофеоз – трудова теорія вартості К. Маркса, відносно критеріїв поділу капіталу на основний та оборотний та з позиції вартості, яка в бухгалтерському обліку розглядається як історична (фактична) собівартість; концепція «суб'єктивної цінності» школи маржиналізму, яка за сучасних умов відображається в процедурі виявлення зменшення корисності активів суб'єкта господарювання; підхід К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю стосовно визнання засобів виробництва в якості «інвестиційних ресурсів», що виступає підґрунтям розгляду об'єктів основного капіталу в якості складових інвестиційного проекту.
3. Унаочнюється потреба системного опрацювання та узгодження понятійно-категоріального апарату та нормативної бази щодо визначення елементів Балансу, а саме «необоротні» – «оборотні», «довгострокові» – «короткострокові», або «непоточні» – «поточні».

4. На підставі концептуальних засад трудової теорії вартості К. Маркса та здобутків науковців-попередників щодо визначення облікових складових основного капіталу до таких можна віднести основні засоби, інші необоротні активи, нематеріальні активи та довгострокові біологічні активи.

5. У сьогоденних умовах, для яких характерним виступає активний процес концентрації та централізації капіталу у вигляді горизонтальної та вертикальної інтеграції, виникає нова облікова категорія «гудвіл», яка за своєю економічною природою являє частину монопольного надприбутку, який формується на всіх стадіях обігу та функціональних формах капіталу.

До перспектив подальших досліджень слід віднести визначення та обґрунтування місця капітальних інвестицій у складі функціональних форм промислового капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кенз Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенз. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 685 с.
2. Антология экономической классики : в 2-х т. Т. 1. ; предисл. И.А. Столярова. – М.: ЭКОНОМ, 1991. – 475 с.
3. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1 / Дж.С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – 493 с.
4. История экономических учений : [учеб. пособ.] / Под ред. В. Автономова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 784 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / К. Маркс ; под. ред. Ф. Энгельса ; пер. И.И. Скварцова-Степанова. – М.: Политиздат, 1978. – 678 с.
6. Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.В. Супрунова. – Житомир, 2010. – 23 с.
7. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993. – 596 с.
8. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – 800 с.
9. Макконнелл Р.К., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Р.К. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
10. Шинкарук Л.В. Нагромадження основного капіталу та тенденції його відтворення в економіці України : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.01 / Л.В. Шинкарук. – 2007.
11. The Conceptual Framework for Financial Reporting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2014/conceptual_framework_unaccompanied.pdf.
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
13. Наумчук О.А. Основні засоби: методика обліку і формування облікової політики : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О.А. Наумчук. – Донецьк, 2005. – 182 с.
14. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / М.І. Бондар. – К., 2001. – 23 с.
15. Жарікова О.О. Облік і контроль необоротних активів судноремонтних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О.О. Жарікова. – К., 2014. – 243 с.
16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394609/file/IAS%2001%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394609/file/IAS%2001%20(ed_2013)ua.pdf).
17. Жданова И.Ф. Новый англо-русский экономический словарь / И.Ф. Жданова ; 2-е. изд., стереотип. – М.: Рус. яз. – Медиа, 2006. – Т. VIII. – 1025 с.
18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/402237/file/1.pdf>.
19. Гринько А.П. Методологія та організація бухгалтерського обліку відтворення основного капіталу : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 / А.П. Гринько. – Харків, 2015. – 439 с.
20. Ступницька Т.М. Підвищення ефективності використання основного капіталу підприємств харчової промисловості : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т.М. Ступницька. – К., 2008.
21. Камінська Т.Г. Облік і контроль кругообігу капіталу : [монографія] / Т.Г. Камінська. – Житомир : Рута, 2013. – 448 с.
22. Жданова Л.Л. Відтворення та нагромадження капіталу в індустріальній економіці : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.01 / Л.Л. Жданова. – Одеса, 2015. – 420 с.
23. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів № 291 від 30.11.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/402736/file/plan2.pdf>.
24. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=347508&cat_id=35489.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.356.7.004.12

Янковий В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і управління національним господарством
Одеського національного економічного університету*

ДО ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МАТЕМАТИЧНОЇ ФОРМИ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

У статті розглянуто проблеми вибору математичної форми виробничої функції в економічному дослідженні. Проаналізовано теоретичні та практичні особливості застосування виробничої функції Кобба-Дугласа і функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів. Надано рекомендації щодо їхнього використання в процесі дослідження впливу виробничих ресурсів на випуск продукції суб'єктів господарювання.

Ключові слова: вибір виду виробничої функції, функція Кобба-Дугласа і функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів.

Янковой В.А. К ПРОБЛЕМЕ ВЫБОРА МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

В статье рассмотрены проблемы выбора математической формы производственной функции в экономическом исследовании. Проанализированы теоретические и практические особенности применения производственной функции Кобба-Дугласа и функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов. Даны рекомендации по их использованию в процессе исследования влияния производственных ресурсов на выпуск продукции субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: выбор вида производственной функции, функция Кобба-Дугласа и функция с постоянной эластичностью замещения ресурсов.

Yankovyi V.O. TO THE PROBLEM OF THE CHOICE OF THE MATHEMATICAL FORM OF THE PRODUCTION FUNCTION

The problems of choice of the mathematical form of the production function in the economic research are considered. The theoretical and practical features of application of the Cobb-Douglas production function and function with constant elasticity of substitution of the resources are analyzed. We give the recommendations for their practical use in the process of analyzing the impact of the production resources on the output of the undertakings.

Keywords: choice of the type of the production function, Cobb-Douglas function and function with constant elasticity of substitution of the resources.

Постановка проблеми. При дослідженні сфери виробництва одним із ключових моментів, від якого залежить успіх усього економіко-математичного моделювання, є етап обґрунтування вибору конкретного виду виробничої функції (ВФ). Відомо, що результат процесу виробництва, зокрема обсяг створених матеріальних благ, складається під впливом численних факторів, які традиційно узагальнюються в такі агреговані чинники, як капітал, праця, НТП та ін. При цьому кількісна оцінка характеру і ступеня впливу даних факторів виступає безпосередньою метою побудови та практичного застосування самих ВФ.

В економічній теорії запропоновано більше десятка форм і видів ВФ, використання яких у першу чергу визначається їхньою адекватністю реальній господарській дійсності. Окрім того, важливим чинником при виборі форми математичної моделі представляється масштаб виробничої системи. Очевидно, що вся економіка або її галузь (регіон) будуть описуватись моделлю, яка вирізняється від тієї, що буде адекватною для окремого підприємства (об'єднання) із фіксованим технологічним процесом. Тому вибір виду ВФ у кожному конкретному випадку повинен здійснюватись на базі врахування цілей і завдань моделювання, особливостей реальної виробничої системи, що досліджується, передумов і властивостей ВФ як математичного аналога економічних явищ і пропорцій, котрі спостерігаються у виробництві.

У процесі економіко-математичного моделювання залежності випуску продукції від основних виробничих ресурсів на рівні підприємства, галузі, регіону найбільш популярними є ВФ Кобба-Дугласа і функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів, або CES-функція (від англ. аббревіатури *Constant Elasticity of Substitution*).

У зв'язку з цим виникає цілком обґрунтоване питання: якій з указаних двох моделей віддати перевагу в реальному економічному дослідженні? чи є переконливі аргументи на користь тієї чи іншої ВФ, що впливають із властивостей ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування вибору конкретного виду ВФ в економічному дослідженні розглядалися багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими, серед яких Е. Хеді, Д. Діллон, Р. Вінн, К. Холден, К.Г. Трегубов, Л.Л. Терехов, Г.Б. Клейнер, Н.Б. Баркалов, Ю.П. Іванілов, М.К. Плакунов, Р.Л. Раяцкас, М.В. Казакова та ін. [1–8].

Наразі найбільш розповсюдженою рекомендацією щодо вибору між ВФ Кобба-Дугласа і CES-функцією в економічному дослідженні є наступна: «ВФ Кобба-Дугласа використовується для опису середньомасштабних об'єктів (від промислового об'єднання до галузі), що характеризуються стійким, стабільним функціонуванням. CES-функція застосовується у випадках, коли відсутня точна інформація про

рівень взаємозамінності виробничих факторів і є підстави припускати, що цей рівень суттєво не змінюється при зміні обсягів ресурсів, що витрачаються. Вона може бути використана (за наявності засобів оцінювання параметрів) для моделювання систем будь-якого рівня» [9; 10, с. 173–174].

На нашу думку, така аргументація представляється не досить переконливою, поверхневою, яка у дійсності не враховує реальних теоретичних особливостей кожної з ВФ, що розглядаються, а також практичних аспектів їхнього застосування в економічному дослідженні. Тим більше що стосовно ВФ Кобба-Дугласа мова йде про рівень виробничої системи, котра моделюється, а по відношенню до CES-функції – про ступінь взаємозамінності виробничих факторів «капітал» і «праця». Тобто пропонуються різні критерії вибору між ВФ Кобба-Дугласа і CES-функцією.

Мета статті полягає в обговоренні теоретико-методологічних особливостей ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції, практичних аспектів їхнього застосування в економічному дослідженні, зокрема пов'язаних із розрахунком параметрів даних ВФ, а також розробці рекомендацій щодо вибору певної моделі в кожному конкретному випадку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Почнемо з розгляду математичних формул ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції з наведенням важливіших економіко-математичних характеристик виробництва, що визначаються на їх основі (табл. 1, 2). ВФ Кобба-Дугласа має наступний вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (1)$$

де Y – випуск продукції у вартісному виразі; K – вартість капіталу, спрямованого у виробничі фонди; L – витрати на оплату праці; A – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – невідомі параметри ВФ ($0 < \alpha < 1$; $0 < \beta < 1$).

Таблиця 1

Основні економіко-математичні характеристики ВФ Кобба-Дугласа

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = \frac{AK^\alpha L^\beta}{K} = AK^{\alpha-1} L^\beta$	$\frac{Y}{L} = \frac{AK^\alpha L^\beta}{L} = AK^\alpha L^{\beta-1}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = A\alpha K^{\alpha-1} L^\beta$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = A\beta K^\alpha L^{\beta-1}$
3. Еластичність випуску продукції, %	α	β
4. Потреба в ресурсах	$K = \left(\frac{Y}{AL^\beta}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$L = \left(\frac{Y}{AK^\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{AL^\beta}\right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{-\frac{1}{\alpha}} Y^{\frac{1}{\alpha}} L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \frac{K}{L}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma = 1$	
8. Ступінь однорідності	$\alpha + \beta$	

CES-функція представляється так:

$$Y = B[cK^{-p} + (1-c)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}, \quad (2)$$

де B – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < B$); c – невідомий коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < c < 1$); p – невідомий параметр ВФ ($-1 < p$);

γ – невідомий показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Таблиця 2
Основні економіко-математичні характеристики CES-функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = BK^{-1}[c+(1-c)\left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = Bc^{-1}[c\left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-c)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = -\frac{c}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = -\frac{1-c}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$\frac{c}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$\frac{1-c}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба в ресурсах	$K = \left[\left(\frac{Y}{B}\right)^{\frac{p}{1+p}} - (1-c)L^{-\frac{p}{1+p}}\right]^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{B}\right)^{\frac{p}{1+p}} - cK^{-\frac{p}{1+p}}\right]^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left[\frac{\left(\frac{Y}{B}\right)^{\frac{p}{1+p}} - cK^{-\frac{p}{1+p}}}{\left(\frac{Y}{B}\right)^{\frac{p}{1+p}} - (1-c)L^{-\frac{p}{1+p}}} \right]^{\frac{1}{p}}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{1-c}{c} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma = \frac{1}{1+p}$	
8. Ступінь однорідності	γ	

У роботах [11; 12, с. 170–171] було показано, що при певних значеннях фондоозброєності обидві функції забезпечують максимум випуску продукції, а гранична норма заміщення ресурсів стає рівною одиниці:

1) ВФ Кобба-Дугласа

при $K/L = \alpha/\beta$ $Y_{\max} = \frac{A\alpha^\alpha \beta^\beta (K+L)^{\alpha+\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}}$; $h = 1$; (3)

2) CES-функція

при $K/L = \left(\frac{c}{1-c}\right)^{\frac{1}{1+p}}$ $Y_{\max} = Bc^{-1}(1-c)^{-\frac{1}{p}} [K/L+1]^{-\frac{1}{p}}$; $h = 1$. (4)

ВФ (1) і (2) аналогічні в тому, що стосується припущення про постійне убування граничної віддачі виробничих ресурсів K і L . Це так звана неокласична умова, що випливає з теорії поведінки споживача, оскільки відносно ресурсів суб'єкти господарювання є споживачами і ВФ характеризує саме цей аспект – виробництво як споживання. Зазначимо, що ВФ (1) і (2) тісно пов'язані між собою: загальна поведінка ефективності виробництва при зміні його масштабів, характерна для цих двох функцій, завжди збігається.

Однак між ВФ (1) і (2) є й суттєві відмінності. Так, еластичність заміщення ресурсів σ , яка служить мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для функції Кобба-Дугласа завжди дорівнює одиниці. Дане обмеження вважається дуже жорстким, яке часто не відповідає реальній економічній дійсності. У цьому плані CES-функція має явну перевагу: величина σ для неї може приймати будь-які значення, хоча так само, як і у ВФ Кобба-Дугласа, вона є постійною величиною, що випливає з самої її назви. При $p \rightarrow 0$ $\sigma \rightarrow 1$ і відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, можна стверджувати: CES-функція узагальнює ВФ Кобба-Дугласа, що значною мірою пояснює подібність їхньої загальної поведінки.

Окрім того, є ще один вагомий аргумент на користь вибору в якості інструменту економічного аналізу саме ВФ (2). Легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) у рамках даних ВФ досить різний.

Для функції Кобба-Дугласа при $K/L \rightarrow \infty$ при будь-яких допустимих значеннях параметрів A, α, β продуктивність праці також прагне в нескінченність. А CES-функція при довільних значеннях параметрів B, c, ρ, γ і при $K/L \rightarrow \infty$ має верхню межу C (рис. 1).

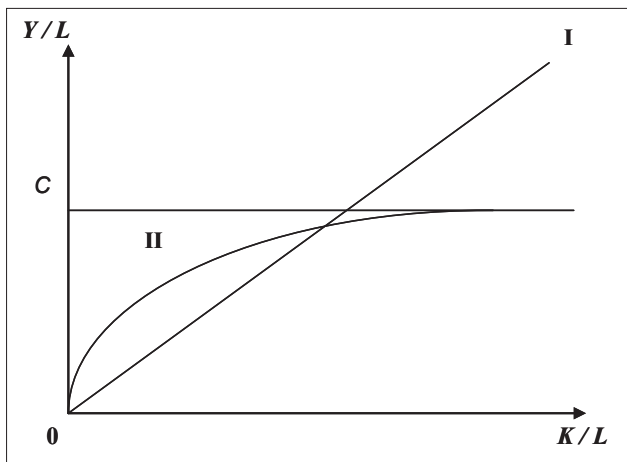


Рис. 1. Графік залежності продуктивності праці від фондоозброєності в рамках ВФ Кобба-Дугласа (I) і CES-функції (II)

Уважається, що обмеженість продуктивності праці залежно від фондоозброєності в рамках ВФ (2) є однією з переваг її застосування в економічних дослідженнях у порівнянні з ВФ (1). Хоча для вітчизняної промисловості економічна ситуація, коли $K/L \rightarrow \infty$, представляється скоріше абстрактно-гіпотетичною, ніж реальною.

Невідомі коефіцієнти і параметри ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції підлягають оцінюванню за відомими значеннями показників Y, K, L , узятими з бухгалтерської та фінансової звітності досліджуваного суб'єкта господарювання (підприємств, організацій тощо).

Оцінювання невідомих параметрів ВФ Кобба-Дугласа зазвичай здійснюється шляхом лінеаризації за допомогою логарифмування лівої та правої частин (1) із подальшим застосуванням стандартних програм кореляційно-регресійного аналізу. Тобто побудова ВФ Кобба-Дугласа та розрахунок основних економіко-математичних характеристики табл. 1 за даними звітності представляється відносно простим завданням. Хоча і тут є свої «підводні камені» у вигляді коллінеарності логарифмів виробничих чинників $\ln K$ і $\ln L$, яка в даному випадку обумовлена тим, що фактори K і L лінійно залежні внаслідок характеристики ними однієї властивості досліджуваних підприємств – їх розміру. Коллінеарність чинників викликає проблеми при оцінці невідомих параметрів ВФ Кобба-Дугласа, які в даному випадку втрачають точність і сталість, що особливо відчутно проявляється на малих вибірках і веде до отримання неадекватних, наприклад, неповних моделей $Y = f(K)$ чи $Y = f(L)$.

Що стосується CES-функції, то вираження (2) принципово неможливо привести до лінійного вигляду і, отже, використати звичайні методи оцінки невідомих коефіцієнтів і параметрів. Тому в даному випадку застосовують методи приблизного ітеративного оцінювання, зокрема, нелінійний метод найменших квадратів.

На нашу думку, найбільш конструктивним представляється підхід до апроксимації CES-функції, запропонований Дж. Кментой. Він заснований на

її логарифмуванні й розкладанні в ряд Тейлора з подальшим застосуванням до отриманої наближеної моделі кореляційно-регресійного аналізу [13].

М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменти в якості методу знаходження первісної оцінки параметрів CES-функції, розробили процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Дана процедура знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [14, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel.

Висновки. Найбільш популярна в економічних дослідженнях ВФ Кобба-Дугласа відносно проста і володіє рядом позитивних характеристик: 1) добре економічно інтерпретується; 2) легко приводиться до лінійного вигляду шляхом логарифмування вихідних змінних; 3) має невелике число невідомих параметрів, а відповідні їм показники економічного зростання, ефективності та ін. мають зручну аналітичну форму вираження.

Однак дана функція має також ряд недоліків: 1) еластичність заміщення одного виробничого ресурсу іншим постійна і дорівнює одиниці, що є дуже жорстким обмеженням, яке часто не відповідає економічній дійсності; 2) необмеженість росту продуктивності праці в залежності від зростання фондоозброєності викликає сумніви в адекватності ВФ (1); 3) взаємозалежність чинників викликає проблеми при оцінюванні невідомих параметрів, які в даному випадку втрачають точність і сталість, що особливо відчутно проявляється на малих вибірках і може привести до отримання неадекватної (наприклад, неповної) моделі.

CES-функція володіє тими ж перевагами, що і ВФ Кобба-Дугласа. Окрім того, вона вільна від недоліків ВФ (1). Тому ми вважаємо, що використання CES-функції в економічних дослідженнях із теоретичної точки зору має певні пріоритети в порівнянні із застосуванням ВФ Кобба-Дугласа. Однак слід мати на увазі, що функція (2) унаслідок своєї складності не лінеаризується, що обумовлює розрахунок її параметрів за допомогою нелінійних методів оцінювання (градієнтні методи оптимізації, метод Марквардта, методи прямого пошуку тощо). Це, природно, вимагає наявності відповідного програмного забезпечення і викликає певні обчислювальні труднощі для дослідників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Хедди Э., Диллон Д. Производственные функции в сельском хозяйстве / Э. Хедди, Д. Диллон ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1965. – 600 с.
- Терехов Л.Л. Производственные функции / Л.Л. Терехов. – М. : Статистика, 1974. – 128 с.
- Иванилов Ю.П. Математические модели в экономике / Ю.П. Иванилов, В.А. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 304 с.
- Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
- Баркалов Н.Б. Производственные функции в моделях экономического роста / Н.Б. Баркалов. – М. : МГУ, 1981. – 128 с.
- Плакунов М.К., Раяцкас Р.Л. Производственные функции в экономическом анализе / М.К. Плакунов, Р.Л. Раяцкас. – Вильнюс : Минтис, 1984. – 308 с.
- Клейнер Г.Б. Производственные функции : теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
- Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>.

9. Артемова А.В. Методика оценивания затрат при производстве продукции / А.В. Артемова, М.А. Грищенко, Д.В. Лисняк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20(4).pdf).
10. Боровской Д.Н. Производственные функции и проблема выбора экономико-математической модели активного элемента / Д.Н. Боровской // Радиоелектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – № 1(28). – С. 172–177.
11. Черевко Є.В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є.В. Черевко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2007. – № 26. – С. 359–365.
12. Янковой В.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности на базе CES-функции / В.А. Янковой // Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах : проблеми та шляхи розв'язання : [монографія] ; за ред. О.І. Павлова. – Одеса : Астропринт, 2015. – С. 167–180.
13. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. *International Economic Review*. – 1967. – № 2, June, – P. 180–189.
14. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ ; пер. с япон. под ред. М. Кубонива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 16

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,6.
Замов. № 27/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.